

东方车市红黑榜

(纯电轿车)

前言

在这个日新月异的汽车时代,每一款车型的问世都承载着制造商的智慧与梦想,它们如同星辰般璀璨于浩瀚的汽车宇宙中,引领着科技与设计的潮流。然而,在繁花似锦的汽车市场中,如何甄选那些真正值得信赖、能够超越期待的佳作,同时警惕那些可能让消费者失望的车型,成为了每一位购车者心中的重要课题。为此,我们特别推出了每月一期的“东方车市红黑榜”,旨在为广大汽车爱好者与潜在购车者提供一份权威、公正的汽车评价指南。

在编制东方车市红黑榜过程中,我们坚持客观、公正、全面的原则,综合考量市场销量(占比40%)、专家点评(占比30%)与用户口碑(占比30%)三大关键指标,以确保评选结果的权威性和参考价值。红榜之上,是那些凭借卓越性能、创新科技、精湛工艺以及卓越性价比脱颖而出的车型,它们不仅代表了行业的领先水准,更是众多消费者热烈追捧的理想之选。黑榜之中,则是对存在质量问题、安全事故频发或性价比严重不符预期的车型进行警示,提醒消费者在选择时谨慎权衡。

我们相信,每一份评价都应基于事实,每一声肯定或批评都应源自真诚。在“东方车市红黑榜”中,没有华丽的辞藻,只有真实的数据与深入的分析;没有偏见与偏爱,只有对汽车品质的执着追求与对消费者权益的坚定维护。我们希望通过这份榜单,不仅能够帮助消费者做出更加明智的购车决策,也能激励汽车制造商持续改进,推动整个汽车行业向着更加安全、环保、智能的方向发展。

红榜

屠榜新秀:小米 SU7



小米 SU7 在 1 月的新增锁单数高达 41000 台,平均每周订单数突破 1 万台!并最终交付 22897 辆,在纯电轿车销量榜一骑绝尘,直接把 BBA 这些老牌豪华选手远远甩在身后。兼具话题和实力的小米 SU7 直接在冬测里“放大招”。在 100km/h-0 的制动测试中,以 29.59 米的成绩,把保时捷 Taycan 保持的 30.53 米最短制动距离记录给打破了。聚光灯下的小米 SU7 从上市起就一路“收割”粉丝,外观时尚大气,开出去回头率爆表,妥妥的车界“颜值担当”;性能强劲,动力与操控双双在线,性价比更是“卷死”同行;续航完全不掉链子,日常通勤、周末出游都轻松拿捏;智能驾驶辅助系统宛如老司机附体,帮你轻松应对各种路况;售后更是贴心,让车主毫无后顾之忧。就凭这销量、实力和口碑,小米 SU7 不上车市红榜,简直没道理!

实力破局:小鹏 P7+



小鹏汽车在 1 月超越理想汽车,重新夺回新势力销量榜首的宝座,交付新车 30350 辆,同比增长 268%,已连续 3 个月交付超 3 万辆。其中,小鹏 P7+ 在纯电市场的定位也愈发清晰,亲民的价格、丰富的配置、智能的科技等卖点成功吸引年轻消费群体。为了进一步降低购车门槛,小鹏汽车推出了“5 年 0 利息 0 首付 0 手续费”金融政策。产品方面,外观设计宛如汽车界的“颜值天花板”,溜背造型搭配独特的贯穿式灯带,开在路上回头率爆表。续航也超给力,CLTC 工况下可达 725km,“里程焦虑”啥的,根本不存在!全系标配的图灵 AI 智驾(NGP)功能,就像给车装了个“最强大脑”,能精准识别各种路况,春节期间 93.18% 的车主都全程启用智驾功能返乡,最高单程里程达到了 1.085 万公里,智能驾驶体验感拉满。

车界常青:特斯拉 Model 3



特斯拉 Model 3 可是车市红榜上的“常驻嘉宾”。销量上,它简直就是电动车界的“印钞机”,每个月都能稳定近万台的销量。从产品力来看,Model 3 堪称“全能选手”。动力方面,后驱版零百加速最快仅需 6.1 秒,一脚油门下去,推背感瞬间拉满,驾驶激情直接点燃。续航也不含糊,CLTC 工况下可达 602 公里,日常通勤、中短途旅行都不在话下,完善的特斯拉超级充电站也让车主告别“里程焦虑”。特斯拉基于端到端的 Autopilot 自动辅助驾驶功能更是引领了当下智驾的新趋势。而新春之际,特斯拉还推出了 Model 3 的限时优惠大礼包,包括 8000 元的保险补贴、5 年 0 息的政策以及专享充电权益,这无疑是在给特斯拉 1 月的销量再添一把火。

黑榜

眼高手低:萤火虫



蔚来第三品牌萤火虫(Firefly)即将迎来上市。这款预售价 14.88 万元、CLTC 续航 420 公里的智能电动小车,承载着蔚来“销量翻番”和“2026 年盈利”的战略使命。但在行业价格战白热化的背景下,firefly 萤火虫的登场更像是一场背水之战。先聊聊电池,15 万的售价,居然只配备 42 度的电池,这就好比让一只小蚂蚁去拉一辆大货车,根本不匹配。再看看性价比,同价位的其它车型,比如纯电 MINI,无论是品牌和情绪价值,还是配置和续航都能轻松把它“秒杀”。萤火虫洞这不是明摆着“割韭菜”嘛,实在是太没诚意了。再瞧瞧萤火虫的外观,“三重奏大灯”被网友戏称为“三眼煤气灶”,尽管李斌解释灵感来自“三生万物”哲学,但市场反馈呈现两极分化,国内消费者并不买账。

难逃网约车标签:Aion S



1 月 Aion S 总销量仅 3153 辆,同比下滑 42%,环比下滑 69%。曾经 Aion S 在 B 级车市场混得风生水起,可如今市场细分开始“缩水”,就像气球慢慢撒气,Aion S 的销量也跟着一路下滑,这就好比失去了“大腿”支撑,只能在销量榜单上“坐滑梯”。而且,在网约车市场随处可见它的身影,Aion S 这网约车标签就像强力胶水,怎么撕都撕不掉,这让不少想追求个性、品质的车主望而却步,形象严重受限。再看看广汽这边,在轿车领域似乎陷入了“江郎才尽”的尴尬境地,除了 Aion S,竟然拿不出其他能在市场上“打硬仗”的轿车。Aion S 自己又不给力,没有“队友”来帮忙分担压力,在竞争激烈的车市中,只能独自苦苦挣扎,被对手轻松超越。

槽点多多:福特电马



虽然福特野马是一款家喻户晓的经典美式跑车,但福特电马却始终像个毫无存在感的“小透明”。1 月,福特电马月销量仅为 11 辆,2024 全年销量才 1000 多台,月均都不过百。产品方面,智能驾驶和智能车机方面,简直拿不出手,跟如今主流新能源车型比起来,就像从上个世纪穿越而来。外观内饰也充满了浓浓的“油车味”,拉开车门,扑面而来的就是那种老派风格,完全没有新能源车该有的科技感。那大竖屏,又丑又突兀,还没有一点倾斜角度,操作起来别提多别扭,车主们吐槽了 N 多次,它却“雷打不动”,就是不改。品牌影响力上,在中国市场,福特电马的知名度和认可度远不及特斯拉、比亚迪这些品牌。定价还蛮自信,起步 23.98 万,顶配 35.98 万,在国内新能源市场毫无优势可言。再加上销售渠道合并后,车机 OTA 升级慢、售后维修配件等得久,福特电马的产品口碑也一蹶不振。