

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史















---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260403 23:54:11

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

## 关注

河南日报社视觉全媒体中心·大河报记者 祁驿 摄影 耿子腾2026年春节后，不少打算购车的消费者发现，曾经高高在上的豪华车、合资车纷纷放下身段，优惠力度一再刷新底线，从BBA的大额降价到自主品牌的增值让利，一场覆盖全赛道的车市价格战已悄然酝酿，业内预测这股降价潮将在4月达到上半年最高峰。1月库存压力加大先看一组来自乘联会的数据。今年1月，国内乘用车市场零售量为155.9万辆，同比下跌13.8%，环比更是大幅回落31.5%。中汽协的统计同样不乐观，当月乘用车产销量分别为206.2万辆和198.8万辆，同比分别下跌4.1%和6.8%。数字背后，是消费者普遍的观望情绪。一方面，置换补贴正处于切换过渡期；另一方面，新能源补贴持续退坡。两重因素叠加，让不少潜在买家选择“再等等看”。这种“等”字当头的氛围，给车企带来了实打实的压力。根据中国汽车流通协会乘联分会的数据，1月末全国乘用车行业库存约357万辆，较去年同期增加58万辆，呈现库存高位运行特征。“今年开局确实比预期要难。”

一位合资品牌区域销售经理坦言，春节期间他们团队几乎没有休息，一直在研究促销方案，“不抢先出牌，后面更被动”。春节后BBA售价集体“跳楼”

面对这样的开局，德系豪华品牌率先坐不住了。元旦当天，宝马中国即宣布下调旗下31款车型的建议零售价。从范围来看，此次调整涵盖燃油车和新能源车；从力度来看，24款车型降幅超过10%，5款车型降幅超过20%。最夸张的是纯电旗舰i7 M70L，从189.9万元直降至159.8万元，一刀砍掉30.1万元。宝马7系的入门款735Li，终端成交价已降至62.3万元，最高优惠达27万元；530Li尊享型也直降16万元，35.7万元就能开走。奔驰紧随其后。2

月刚开始，该品牌就对四款主销车型进行官方调价：C级最高降幅3.85万元，调整后指导价30.46万元起；GLC最高降幅达6.25万元，调整后指导价35.18万元起。奥迪同样没闲着。1月15日，全新Q5L上市即给出30.98万元的起售价，与2025款车型相比，降幅达4万元。A6L部分车型优惠超过15.1万元，售价跌破28万元；A3在一些门店甚至报出了9.9万元的“地板价”。上汽奥迪旗下首款纯电车型AUDI E5 Sportback，2025年9月才上市，至今不过5个月，就宣布综合优惠最高3万元，起售价下探至20.59万元。豪华品牌新车这么快就“官降”，实属罕见。BBA售价为何集体“跳楼”？

数据给出了答案。2025年，BBA三家在中国市场的总销量为181.8万辆，占当年豪华车市场总销量的50%

左右。这一份额较前几年的八成以上显著下滑，反映出理想、蔚来、问界、比亚迪等自主品牌在30万元以上高端市场的快速崛起，正在持续挤压传统豪华品牌的生存空间。雅阁插混降10万引发震动德系豪华品牌都放下身段了，日系合资自然也端不住了。春节假期还没过完，广汽本田就在正月初六放出大招：推出“雅阁50周年十万回馈活动”。雅阁e:PHEV老客户复购价仅需13.88万元，较官方指导价23.88万元直降10万元，全国限量1000辆。这款插混版雅阁，近一年累计销量才4476辆，仅占雅阁车型同期销量14.9万辆的3%，月均不到400辆。此次限量1000辆，相当于此前两个半月的销量总和。有分析认为，广汽本田此举意在不影响渠道价格体系的基础上，对雅阁插混车型进

行库存出清。该车型纯电续航里程仅 106

公里，且不支持快充，产品竞争力相对较弱，或是销量低迷的主因。从 1 月销量来看，同为日系 B 级车的广汽丰田凯美瑞销量约为 1.74 万辆，同比增长 17%；而雅阁销量约为 1.38 万辆，环比下降 27%。马年开工首日，东风日产更是“四车齐发”：十五代轩逸、天籁·鸿蒙座舱 S380 大师版、N6 180 Pro+ 版、N7 青春版同日登场，均给出了不同幅度的限时优惠价，其中天籁的限时价仅 16.19 万元，较指导价直降 2.1 万元。广汽丰田也不甘落后。同一天，全新威兰达 AIR 版上市，两个版本的权益价仅为 13.78 万元，较建议零售价直降 3.2 万元。值得注意的是，威兰达上一次改款上市才过去三个月，如此短时间内大幅调价，让外界对其此前的定价策略产生了疑问。“不降价的降价”

成最新价格战玩法当有的品牌举起价格屠刀，有些品牌则选择了更加多元的策略。比亚迪选择了“不降指导价，只做价值升级”的路线。2026 款秦 LDM-i 与秦 PLUS DM-i 长续航版，将纯电续航提升至 210 公里，综合续航达到 2110 公里，亏电油耗低至 2.79 升，还标配了“天神之眼 C”辅助驾驶系统，起售价仍维持在 8.98 万元。极狐汽车则直接打出“购置税兜底”的旗号，推出最高 25000 元的购车补贴，包含购置税补贴、购车消费券和终身免费保养。这个 2025 年全年销量突破 16 万辆、连续三年实现销量翻番的品牌，12 月单月销量超过 2.4 万辆，同比增长 103%。其全新阿尔法 T5 起售价 10.48 万元，搭载 800V 高压平台和宁德时代 5C 神行电池，15 分钟可充电 500 公里，综合续航达 1215 公里，还配备了城市 NOA 智能辅助驾驶功能；阿尔法 S5 起售价 10.28 万元，双电机四驱版本最大功率 390kW，峰值扭矩 690N·m，百公里加速 3.7 秒，直接跻身“3 秒俱乐部”。深蓝 L06 同样加码开工福利。以 560Ultra 激光版为例，指导价 13.49 万元，叠加购置税补贴 5000 元、国家报废补贴 1.52 万元、厂家换购礼最高 5000 元和开工红包礼 3000 元后，到手价仅需 10.66 万元，累计最高省下 2.83 万元。这款车配备了法拉利同款的磁流变悬架，搭载天玑座舱 S1 Ultra 3nm 芯片，全系标配激光雷达。别克也推出“百亿大红包”计划。昂科威 Plus 终端限时优惠价 16.49 万元起，君越 15.49 万元起，定金 1000 元可抵扣 6000 元。针对 2 月领证的新人车主，购车还能享受 10000 元新婚礼金抵扣。新势力方面，乐道 L80

砍掉第三排打造大五座布局，依托蔚来换电体系提升补能便利性；零跑 D19 预计售价 25 万至 30 万元，标配双 8797 芯片与 VLA 全场景辅助驾驶，主打“满配”策略切入中高端市场。4

月价格战或达最高峰从目前的态势来看，这场价格战才刚刚拉开序幕。3 月，广汽丰田铂智 7 将正式上市。此后，东风日产 NX8、奥迪 E7X、大众 ID.ERA 9X、与众 08

等重磅车型都将陆续登场。每一款新车的定价，都可能成为搅动市场的新变量。东风日产 NX8 已经亮出了底牌：搭载 800V 高压平台，充电 10 分钟可续航 400

公里，同时提供纯电与增程双版本，直接对标造车新势力。大众速腾 S 则升级了 12.9 英寸大屏和 AR-HUD，以“加量不加价”的姿态主攻 10 万级市场。业内人士分析，随着新车密集上市带来的竞争加剧，叠加各品牌冲击一季度销量目标的压力，新一轮价格战正在酝酿之中，预计将在 4

月达到上半年的最高峰。“今年谁都别想好过。”一位车企内部人士直言，2026

年注定是竞争强度拉满的一年，“合资也好，自主也罢，不争个你死我活，那是不可能罢休的。”值得警惕的是，持续的降价增配潮虽然短期内能激活市场、消化库存，但长期来看暗藏风险。对车企而言，不断压缩利润空间可能导致“销量增长但利润下滑”的困境；频繁降价也会稀释品牌溢价，影响用户对品牌价值的认知，甚至引发老车主不满。不过，对于消费者来说，这或许是近年来买车最划算的时机。“如果有购车计划，建议密切关注 4 月前后各品牌的促销政策。”

上述销售经理建议，届时竞争最为激烈，优惠力度可能达到全年最大，“

但也要理性看待，选择真正适合自己的车型，而不是被降价信息冲昏头脑。”来源：大河报·豫视频编辑：李准

WhatsApp网页版：电脑端在线聊天，扫码快速登录，轻松畅享沟通新体验。

随着互联网的普及，人们对于即时通讯的需求日益增长。WhatsApp

作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其便捷的聊天功能深受用户喜爱。为了满足用户在电脑端进行在线聊天的需求，WhatsApp推出了网页版服务。本文将为您详细介绍WhatsApp网页版的使用方法，让您轻松实现电脑端在线聊天，扫码快速登录。

一、WhatsApp网页版简介 WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的电脑端在线聊天服务，用户可以通过浏览器登录网页版，实现与手机端同步的聊天功能。相较于手机端，WhatsApp网页版在电脑端拥有更大的屏幕和更便捷的操作，让用户在电脑上也能畅享即时通讯的乐趣。

二、WhatsApp网页版登录方法

1. 打开浏览器，访问WhatsApp网页版登录页面（<https://web.whatsapp.com/>）。
2. 使用手机打开WhatsApp应用，确保手机网络畅通。
3. 在电脑端登录页面，扫描手机屏幕上显示的二维码。
4. 扫描成功后，电脑端将自动登录WhatsApp网页版，与手机端同步聊天内容。

三、WhatsApp网页版功能特点

1. 同步聊天内容：电脑端登录后，所有聊天记录将自动同步至电脑端，让您随时随地查看聊天内容。
2. 方便操作：电脑端界面简洁，操作便捷，支持发送文字、图片、视频等多种消息类型。
3. 多人聊天：电脑端支持多人聊天功能，让您与朋友、家人或同事轻松组建群聊。
4. 离线消息：即使电脑端未登录，手机端接收到的离线消息也会同步至电脑端。
5. 个性化设置：电脑端支持设置聊天背景、字体大小等个性化选项，满足用户个性化需求。

四、使用WhatsApp网页版的注意事项

1. 确保手机端和电脑端网络畅通，以保证聊天内容的实时同步。
2. 登录网页版后，请勿在手机端退出登录，以免影响电脑端聊天体验。
3. 部分浏览器可能不支持WhatsApp网页版，建议使用Chrome、Firefox等主流浏览器。
4. 请勿将登录信息泄露给他人，以免造成隐私泄露。

总之，WhatsApp网页版为用户提供了电脑端在线聊天的便捷体验。通过扫码快速登录，用户可以轻松实现与手机端同步的聊天功能，畅享沟通新体验。赶快尝试使用WhatsApp网页版，让您的沟通更加高效、便捷吧！

## TA的作品

---

[更多作品](#)

---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

---

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《内部澳门三肖三码免费资料大全网》](#) | [《长期王中王特肖公式规律》](#) |  
[《内部正版资料精准推荐导航》](#) | [《精选免费资料大全预测公开查询》](#) |  
[《资料开奖记录高手专用大全网》](#) | [《免费三期必开推荐》](#) | [《精选三期必开高手专用图解》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057