
[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：20260404 00:55:18

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

导语Introduction眼看着入门级电车正遭遇崩盘危机，没想到油价的暴涨，成为他们的新生机会。2026年一季度，最惨烈的细分市场，非入门级电车莫属了。虽然3月份的数据尚未出炉，但从2026年1-2月的累计数据可以看到，5-10万元入门新能源车销量同比大跌超49%，5万元以下的入门新能源车更是暴跌79%，政策退坡、混动挤压、高基数透支三重压力叠加，让曾经的销量蓝海市场，瞬间看不到增长的机会与市场红利。可是就在市场给出惨淡数据的同时，一款又一款入门级电车勇敢推向市场。3月13日，五菱加推了纯电续航525KM的缤果S，售价8.68万元，坚持一贯性价比路线的五菱，率先将价格和续航里程卷起来。3月26日零跑则推出了A10，以6.58-8.68万元的定价，将高通最新的座舱芯片、激光雷达、高阶智驾下放到8万元级，刷新了这个级别细分市场的智能化能力和价值体验。3月30日，奇瑞复活上市了国民神车QQ，改成了纯电QQ3，之前盲订阶段订单突破6.1万台，上市即给出5.89万起限时价，用极致性价比搅动市场。越来越多车企仍在坚定涌入这条赛道，试图复刻比亚迪海鸥、吉利星愿的销量神话。前者仅用了27个月就实现了100万辆销量突破的神话，后者则用了不到18个月，就实现了累计60万辆的惊人成绩，羡煞旁人。一面是赛道的急速降温，细分市场面临崩盘时刻，另一面是零跑、奇瑞们带着全新产品逆势入场，再叠加近期油价的持续上涨，反而给入门级电车带去了新的机会和可能。但问题依旧，在这场极致内卷的博弈中，先行者是否有机会继续占领优势？后来者还有没有机会复制爆款传奇？这不仅是各大车企的生存考题，更是中国新能源市场从野蛮生长走向成熟理性的核心缩影。半壁江山遭遇开门黑回望2025年，入门级电车是中国新能源市场无可争议的增长引擎，更是众多车企抢占市占率、稳住基本盘的核心压舱石。这个赛道的爆发力，在吉利星愿身上体现得淋漓尽致。2025年吉利星愿全年销量狂揽46.58万辆，仅凭一款车型就贡献了银河品牌近四成的销量，上市14个月达成50万交付里程碑，成为现象级国民代步车。包括年销43.56万辆的五菱宏光MINI EV和31.10万辆比亚迪海鸥，三款车型联手撑起了入门级纯电市场的半壁江山，也让所属品牌在新能源渗透率竞赛中占据绝对优势。除了头部巨头，二线品牌也靠入门级电车实现销量突围。名爵的MG4、极狐T11等车型，在2025年下半年长期稳定月销破万，成为品牌销量爆发的核心支撑。这些成功车型清晰地证明，入门级电车，已经成为车企规模化、品牌大众化的核心抓手。不难理解，入门级电车崛起的背后，精准踩中了中国家庭出行的核心需求。对于城市通勤族，300-400km续航完全覆盖日常代步，每公里几分钱的用电成本。特别是对于很多首购群体、下沉市场用户，10万元以内的价格门槛、灵活小巧的车身、持续升级的配置，让纯电代步车成为比燃油车更优的选择。更值得一提的是，以旧换新补贴和新能源购置税的双重助攻，让入门级电车市场找到了广阔的市场空间。去年5万元以下的新能源车型，在补贴加持下2-3万元即可落地；就算是7-8万元的入门级电车，在补贴拿满的情况下，4万多元都能提车，几乎成为下沉市场的首选代步车。于是乎2025年全年相比2024年，5-10万元入门级新能源市场从124.5万辆上涨至281.4万辆，涨幅超过126%，算数量直接增长了157万辆，为年度增长幅度最高的细分市场。可好景不长，2026年初入门级电车的麻烦来了。5-10万元的新能源，2026年前两个月仅完成销量18.2万辆，同比下降了49%，对应油车的销量是20.1万辆，同比下降7%；5万元以下的新能源，前两个月销量仅1.6万辆，同比下降了79%。这些行业现象，直接让前两个月新能源的渗透率骤降3-4个百分点。核心原因，除了去年强力的以旧换新政策带去的消费透支，还与新能源购车补贴、购置税优惠双重退出有直接的关系，再加上如今主流插混车型价格已全面切入10万元区间，比亚迪秦PLUS DM-i、吉利银河星耀6等车型，以"

可油可电、无续航焦虑"

的优势，对入门纯电形成降维打击。对于绝大多数只有一台车的家庭用户，纯电 300-400km 的续航半径受限，长途出行、补能不便的痛点难以解决；而插混车型既能满足城市通勤纯电需求，又能靠燃油跑长途，完美适配全场景出行。所以在超高基数之上，2026 年入门电车同比下滑成为行业共识，这种透支效应叠加政策退坡，让市场呈现出崩盘式下跌的假象。本质上，这是行业从高速增长转向平稳发展的正常回调。但笔者认为，这部分市场的需求并没有消失，随着更多车企在这个细分市场投入产品和精力，老旧的、低价低质车型加速出清，消费者依旧会选择这样性价比更高、出行成本更低的产品，同时技术、口碑、品质、安全、售后等核心诉求，会比单纯的价低更重要。逆势入场，他们凭什么敢加码内卷赛道？即便市场寒潮来袭，五菱缤果 S 长续航、零跑 A10、奇瑞 QQ3 们依然坚定入场，不仅是之前规划的结果，更是这几家品牌的确需要入门级电车作为其销量的核心支撑。比如五菱本身就是入门级车型的大户，缤果 S 长续航有利于拓展对续航有要求的用户群体；零跑则需要 A10 为其 100 万辆年销目标做支持；奇瑞要在新能源市场有所建树，入门级电车是必然选择，而且这几款产品，也是看清了危机中的机遇，找到了差异化破局的核心路径。比如缤果 S，首次将续航超 500

公里的入门级纯电车价格打入到 8 万元的区间，开启了入门级电车长续航的全新竞争时代，也就是说，后升级的入门级电车，如果没有这个能力，或者说差不多的价格，只有 400

多公里的纯电续航，将会比较吃亏。零跑 A10 依旧走超高性价比的路子，其破局逻辑是 "入门价 + 高阶配置" 的科技降维。6.58 万起售的 A10，不仅提供 403km、505km 双续航，还标配高通 8295 芯片，高配车型搭载激光雷达，实现全场景辅助驾驶，把 30 万级车型的智驾配置下放到 8 万级。这种不讲武德的配置策略，彻底打破入门级电车简陋的刻板印象，精准击中年轻用户对智能化的核心需求。奇瑞做 QQ3 的底气，则来自经典 IP 的号召力与产品力的全面升级。作为国民小车的符号，QQ 系列累计用户超 150 万，新车搭载高通 8155 芯片、后置后驱、多连杆独立悬架，更是将轴距做到了 2700mm，保证充足的车内空间。三款新车的共同思路，是跳出价格战，打响价值战，低价仅仅是卖点之一，空间、智能、安全上实现越级，让用户以亲民价格享受高品质出行。这也标志着，入门级电车的竞争逻辑，从低价走量正式转向品价比制胜时代。尽管短期销量暴跌，但入门级电车的市场需求根基从未动摇，其三大核心支撑力，注定这条赛道不会真正崩盘。首先是油价持续上涨，让用电成本优势持续放大，95 号汽油突破 9 元 /

升，燃油车年均使用成本轻松突破万元；而入门级电车年均电费仅千元左右，成本差距达到 10 倍。对于预算有限的家庭用户、通勤族，这种长期使用成本的差异，是不可替代的核心吸引力。换句话说，油价越涨，入门纯电的优势越突出。其次当前中国新能源渗透率已超 50%，但下沉市场、老年代步、家庭第二台车的需求仍未被完全满足。入门级电车售价亲民、使用便捷，是推动新能源渗透率进一步提升的核心载体。随着电池技术成熟、安全性提升、充电基建下沉，入门纯电的用户接受度还将持续提升。更值得一提的是，入门级电车经过 2-3 代产品迭代，品质、质感、智能配置得到了全面升级，已经摆脱了廉价的标签，标配高端芯片、长续航电池、舒适悬架，这类产品不再是简陋代步车，而是兼顾性价比与品质感的主流车型。政策退坡淘汰了依赖补贴的低端产能，混动挤压倒逼纯电产品升级，高基数透支让行业从暴涨回归平稳。而五菱缤果 S、零跑 A10、奇瑞全新 QQ3

的跑步入场，恰恰证明入门级赛道不会消亡，而会把入门级电车从 "低价代步工具"，推向 "高品质国民出行载体" 的全新阶段。责编：曹佳东 编辑：何增荣

THE
END黑水军，抢下车圈舆论方向盘？终结日本 25 年霸权，汽车产业进入中国时刻2026
年，车圈终于流行卷技术了？

WhatsApp网页版全新上线，扫码即连，随时随地畅享无忧交流

随着互联网技术的飞速发展，移动社交已经成为人们生活中不可或缺的一部分。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其便捷的沟通体验深受广大用户喜爱。近日，WhatsApp网页版全新上

线，用户只需轻松扫码，即可随时随地享受无缝连接的交流体验，畅享无忧的沟通时光。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的全新功能，旨在为用户提供更加便捷的沟通方式。用户只需在电脑上打开浏览器，访问WhatsApp网页版官网，通过手机扫描二维码，即可将手机与电脑无缝连接。这样一来，无论用户身处何地，都能随时查看消息、发送图片、视频等文件，实现随时随地畅享无忧的交流。

相较于传统手机端使用方式，WhatsApp网页版具有以下优势：

1. 便捷性：用户无需携带手机，只需打开电脑即可完成消息收发，极大地提高了沟通效率。
2. 舒适性：长时间使用手机容易造成眼睛疲劳，而电脑屏幕更大，视觉体验更加舒适。
3. 多任务处理：用户可以在电脑上同时处理多个任务，如回复消息、查看邮件等，提高工作效率。
4. 群组管理：在电脑上管理群组更加方便，可以轻松查看群成员、发送文件等。
5. 隐私保护：WhatsApp网页版与手机端同步，用户隐私得到充分保护。

使用WhatsApp网页版的具体步骤如下：

1. 在电脑浏览器中输入WhatsApp网页版官网地址，打开页面。
2. 使用手机打开WhatsApp应用，点击右上角的三点菜单，选择“WhatsApp Web”。
3. 在手机屏幕上扫描电脑浏览器中的二维码。
4. 扫描成功后，电脑端即可显示手机端的聊天记录，用户可进行消息收发、文件传输等操作。

值得一提的是，WhatsApp网页版在保护用户隐私方面做了充分保障。在连接过程中，用户需要输入手机验证码，确保只有手机持有者才能访问电脑端WhatsApp。此外，WhatsApp网页版还采用了加密技术，确保用户通讯安全。总之，WhatsApp网页版的上线为用户带来了全新的沟通体验。在这个信息爆炸的时代，我们期待WhatsApp网页版能够帮助更多人随时随地畅享无忧的交流，拉近彼此的距离。让我们一起期待WhatsApp网页版在未来带来更多精彩功能，让沟通变得更加便捷、高效。

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《内部三码必中高手专用内容》](#) | [《免费凤凰网推荐高手专用结果》](#) | [《2025王中王特肖必中公式开奖》](#) | [《免费开奖记录预测公开下载》](#) | [《最准免费资料大全预测公开大全网》](#) | [《长期管家婆资料资料大全导航》](#) | [《长期凤凰网推荐精准推荐入口》](#)

[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

[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](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证 京\(2022\)0000057](#)

