

---

[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：20260408 17:12:52

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---

---

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

## 关注

文|版面之外，作者|画画2026年开年，新能源汽车赛道出现了几件诡异的事情。特斯拉停产两款经典车型，转产机器人，股价不跌反涨。理想汽车创始人李想宣布押注具身智能，引发一阵喧嚣。蔚来创始人李斌预计，这家亏了11

年的公司，即将盈利。实际上，马斯克的逻辑很直接，特斯拉从来不是汽车公司，是AI和机器人公司。即便2025年营收首次下滑、交付量连续第二年下降，这个叙事依然让资本市场保持信心。但问题是，特斯拉这个转身，对中国的造车新势力蔚小理来说，意味着什么？他们也在试图讲出自己的下一个故事。但问题是，当特斯拉用十几年时间建立了科技公司的认知，比亚迪用全产业链优势构建了成本护城河，蔚小理现在的位置就显得有些尴尬，往上够不着特斯拉的科技光环，往下拼不过比亚迪的成本优势。这种上不去，下不来的状态，正在成为蔚小理谁也躲不过的课题。1、科技叙事的差距，不只是技术问题特斯拉的厉害之处，从来不是单一技术的领先，而是它构建的整套叙事体系。FSD（完全自动驾驶）就是典型案例。技术层面，它一直备受争议，实际表现也远非完美。但这不妨碍特斯拉把它打成一个持续进化的AI系统，通过硬件预埋和软件OTA升级，最终以订阅制持续变现。这套模式的核心，是把汽车从一次性交易变成持续性服务，从硬件产品变成软件平台。更关键的是，它让特斯拉获得了远超传统车企的估值逻辑。蔚小理在智能化上的投入同样巨大。2025年第一季度，小鹏研发投入超过19亿元，全年研发投入占营收比例保持在15%

以上。蔚来在换电网络和智能座舱上持续投入，理想的AD Max在某些场景下表现出色。技术层面，差距正在缩小。小鹏的NGP（自动导航辅助驾驶）、蔚来的NOP+、理想的高速NOA，功能上都不输特斯拉太多。但市场认知是另一回事。消费者提到智能驾驶，第一反应还是特斯拉。这种先发优势和品牌心智，已经形成了一道无形的壁垒。更值得注意的是叙事方式的不同。特斯拉停产Model S/X

转产机器人，这个动作本身就是一次强有力的叙事，它在告诉市场：特斯拉的未来不在汽车，而在AI和机器人。蔚小理也在尝试类似的叙事转型。李想把全新理想L9定义为具身智能机器人，强调车辆拥有眼睛、大脑、心脏、神经、手脚的完整技术栈，能从被动工具变成主动伙伴。小鹏的Iron机器人已经在工厂参与P7+的生产流程，展示了从汽车到机器人的技术延伸。但这些叙事目前还处于起步阶段。理想的具身智能概念刚刚提出，市场接受度有待验证，小鹏的机器人技术虽有进展，但距离特斯拉Optimus的量产计划还有距离。问题的核心不在于技术本身，而在于市场认知的建立需要时间。特斯拉用了十几年，蔚小理现在才开始。虽然在AI叙事上还在追赶特斯拉，但我们必须承认，是蔚小理，第一次把中国汽车从代步工具拉升到了生活美学的高度。在他们之前，国产车往往意味着廉价与模仿，在他们之后，全铝车身、车载冰箱、甚至是那套极简的交互界面，成为了高端市场的标配。这种品牌溢价的突破，本质上是工程师红利与互联网用户思维的一次绝佳融合。2、一场持续二十年的布局如果说科技叙事是向上竞争的难题，那么成本控制就是向下竞争的短板。比亚迪2025年的表现，再次验证了全产业链的威力。第一季度营收1704亿元，同比增长36.3%，净利润91.5亿元，同比增长100.4%。这个增速很惊人，营收增长三成多，利润却翻倍。背后的秘密就藏在20.1%的毛利率里，这是比亚迪历史上的最高纪录。2025年前三季度的数据更能说明问题，营收5662.7

亿元，销量突破249万辆，同比增长27%。单车净利润在9000元左右。看起来不算高？但要知道，比亚迪的产品均价比蔚小理低10-30%。这意味着，它在更低的售价下，依然能保持盈利。这种能力从哪来？说起来，比亚迪的全产业链布局已经持续了二十多年。最早是做电池起家，2003

年收购秦川汽车进入整车领域，之后一步步把电池、电机、电控攥在自己手里。2020年推出刀片电池，直接改写了动力电池的成本结构。2022年成立弗迪系（弗迪电池、弗迪动力、弗迪科技），把零部件体系进一步完善。到现在，比亚迪的垂直整合程度，在全球车企里都是少见的。一辆电动车的成本构成里，电池占40%左右，三电系统合计占比超过50%。比亚迪通过自产自供，不仅省去了中间环节的利润，还能根据市场需求灵活调配产能。更关键的是规模效应。2025年第一季度，比亚迪单季销量就达到100万辆，相当于蔚来全年的目标。这种规模带来的采购议价能力

、制造效率提升、研发成本分摊，都是蔚小理短期内无法企及的。比亚迪的研发投入同样惊人。2025年上半年研发投入309亿元，同比增长53%，累计研发投入超过2100亿元。但因为销量基数大，分摊到每辆车上的研发成本就相对较低。反观蔚小理，它们面对的是完全不同的成本结构。电池主要来自宁德时代。虽然宁德时代的技术领先，但采购价格没有议价空间。芯片要从英伟达和地平线购买，激光雷达从速腾聚创或华为获取，电机、电控也大多外采。每个环节都要支付供应商的利润，每个环节都受制于供应商的产能和排期。这种模式不是不行。苹果也是组装厂，但苹果的品牌溢价足够高，能覆盖成本劣势。问题是，蔚小理的品牌力还没到那个层级。不妨来看看2025年前三季度的数据对比。把这些数字放在一起看，差距就更明显了。比亚迪第一季度销量100万辆，蔚小理三家加起来前三季度也只有70万辆。如果按照单季算，规模相差高达五倍，成本结构的差异会被无限放大。比亚迪降价还能保持盈利，而蔚小理在成本端受制于供应商利润分成，降价对毛利平衡的挑战更直接。不降价，销量又守不住，这就是供应链不在自己手上的代价。但这或许也正是先行者的宿命。当我们谈论蔚来的亏损时，不应忽略覆盖全国、超过3700座的换电网络，当我们谈论小鹏的压力时，应看到他在中国最复杂路况下跑通的智驾逻辑。这种烧钱，在某种程度上是中国汽车工业必须支付的学费。如果不是他们这种不计成本的激进投入，中国的新能源供应链不可能如此快速地成熟。今天比亚迪能拥有极致的成本控制力，很大程度上也得益于这些先行者在激光雷达、智驾芯片、高压快充等领域的探路。

### 3、困在夹缝里的三道坎被特斯拉和比亚迪两头挤压，蔚小理现在面临的

，不是单一问题，而是一系列环环相扣的困境。先说价格。这是最直接也最痛苦的一道坎。2025年的汽车市场，价格战依然在打。小鹏在产品定价上经历了从激进到保守的调整。早期为了抢市场，定价偏高，结果市场反应冷淡，不得不调整策略。第二季度毛利率提升到17.3%，看起来是降本增效的成果，但背后是产品结构调整和成本控制的艰难平衡。蔚来采取了相反的策略，坚守高端不直接降价。李斌的逻辑是，蔚来的价值在服务 and 体验，不能用价格来竞争。所以推出了ONVO（乐道）和Firefly（萤火虫）两个子品牌，分别面向20-30万和10-20万的市场，用多品牌来覆盖不同价格区间。理想的产品矩阵相对成熟，L7、L8、L9形成梯队，既保住了品牌调性，也维持了销量。但利润率下滑还是来了。2025年前三季度，理想虽然还在盈利，但净利润率相比2024年明显下降。纯电车型MEGA上市后反响不佳，投入产出比不理想，对整体利润造成拖累。降价还是不降？这个问题没有标准答案。降价能短期维持销量，但会伤害品牌，老车主心理落差大，潜在客户会观望还会不会继续降。不降价能守住品牌调性，但市场份额可能流失，工厂产能利用率下降，固定成本分摊压力增大。这道坎过不去，后面的问题就会接踵而至。烧钱能烧多久？这是第二道坎。蔚来2025年前三季度的亏损在持续扩大。多品牌战略听起来很美好，但执行起来代价巨大。每个品牌都需要独立的渠道、营销、服务体系。ONVO要建自己的销售网络，Firefly也要有独立的用户触点。换电网络的投入同样在持续增加，每个换电站的建设成本在300万左右，运营维护成本也不低。小鹏的情况略好一些。亏损在收窄，第二季度毛利率提升到17.3%，显示出降本增效的成果。但距离盈亏平衡还有距离。何小鹏在自动驾驶和机器人技术上的投入没有减少，Iron机器人已经在工厂实训，但距离商业化还需要时间。理想虽然还在盈利，但利润率下滑是个不争的事实。新能源汽车行业的烧钱速度超出想象。一款新车型的研发投入动辄几十亿，自动驾驶技术的持续迭代每年消耗数十亿，渠道网络的扩张同样需要大量资金。理想手握的现金储备虽然充足，但按照这个消耗速度，能支撑多久？关键是，这些投入能否带来预期的回报？新车型能否如期上市并获得市场认可？自动驾驶技术能否实现商业化突破？每一个问号，都关系到现金流的可持续性。时间窗口正在收缩。这是第三道坎，也是最隐蔽的一道坎。三家都在技术上大举投入。小鹏在自动驾驶领域持续砸钱，2025年第一季度研发投入超过19亿元，全年占营收比例保持在15%以上。蔚来在换电技术和智能座舱上持续探索。理想开始布局具身智能，试图重新定义汽车的形态。但技术突破需要时间，市场竞争却不等人。自动驾驶的商业化落地，原本预期2025年会是分水岭。但现在来看，这个判断可能过于乐观。技术成熟度、法规完善、用户接受度，每一个环节都需要时间。固态电池的量产时间一再推迟，智能座舱的体验升级也在持续迭代中。更重要的是，外部环境在变化。华为、小米这些新玩家入场，传统车企的电动化转型提速，市场竞争的维度和强度都在变化。特斯拉开始转向AI和机器人，比亚迪的全球化步伐在加快。留给蔚小理的时间窗口，正在一点点收窄。如果不能在未来两三年内建立起真正的技术护城河和商业模式壁垒，很可能就会面临生存危机。这不是危言耸听，而是市场规律。任何一个成熟市场，最终都会走向集中。手机市场是这样，PC市场是这样，汽车市场大概率也会这样。

### 4、出路在哪里？面对困境，蔚小理在尝试不同的突围路径。蔚来把换电网络作为差异化的核心

。2025年继续扩张，换电站已经覆盖全国主要城市，甚至开始在欧洲落地。李斌的逻辑是，换电解决了补能焦虑，能形成独特的用户体验。小鹏的押注在智能化。何小鹏是技术信仰者，在自动驾驶和机器人领域持续投入。Iron 机器人已经在广州工厂参与 P7+ 的生产流程，展示了从汽车到机器人的技术延伸。NGP 系统在持续迭代，智能座舱的体验在行业内属于第一梯队。理想开始探索具身智能的概念。李想把全新理想 L9 定义为具身智能机器人的开山之作，这个叙事很新颖，但市场接受度还是个未知数。消费者真的需要一个具身智能机器人，还是只需要一辆好开、舒适、可靠的家用车？现阶段更像是一种宣讲。除了技术差异化，三家都在深耕用户运营。蔚来的 NIO House、小鹏的鹏友会、理想的家庭用户社群，都在尝试通过用户社区建立品牌粘性。这个方向没错，深度运营确实能提升用户忠诚度。但也要看到局限，用户运营能增强品牌认同感，但不能从根本上解决产品力和成本结构的问题。渠道扩张和海外布局也在同步推进。国内一二线市场趋于饱和，三家都在向三四线城市下沉。理想 2025 年持续开店，销售网络在不断扩大。蔚来的换电站开始在欧洲落地，试图在海外市场找到新增量。小鹏也在加速出海，尤其是东南亚和欧洲市场。只不过，海外市场不是想象中那么好做。政策壁垒首当其冲，欧盟的碳关税、反补贴调查，都会影响中国品牌的竞争力。本地化运营需要时间和资金投入，销售网络、售后服务都要重新搭建。品牌认知度更是难题，在海外消费者眼里，中国电动车品牌的认知度远不如特斯拉。降本增效是所有企业都在做的事情。小鹏 2025 年亏损收窄，很大程度上就是优化组织架构、削减非核心业务开支、提升供应链效率的结果。蔚来也在推进降本措施，理想同样在控制成本。更深层次的问题是：在特斯拉转向 AI 和机器人、比亚迪强化全球化和产业链输出的背景下，蔚小理的下一个故事到底是什么？总结来看，理想给出的答案是具身智能，试图把汽车重新定义

## WhatsApp网页版：扫码秒连，开启随时随地高效沟通新时代

随着互联网技术的飞速发展，人们对于沟通的需求日益增长。在众多即时通讯工具中，WhatsApp 凭借其强大的功能和便捷的操作，成为了全球范围内最受欢迎的通讯应用之一。为了满足用户在电脑端的使用需求，WhatsApp 网页版应运而生。今天，就让我们一起来了解 WhatsApp 网页版，体验扫码秒连，随时高效沟通的便捷生活。WhatsApp 网页版是一款基于网页的通讯工具，用户只需在电脑上打开浏览器，输入网址即可使用。相较于手机端，WhatsApp 网页版在功能上并无太大差异，但其在电脑端的操作体验更为流畅，特别是在处理大量消息和文件传输时，网页版的优势更加明显。那么，如何使用 WhatsApp 网页版呢？其实非常简单，只需以下几个步骤：1. 在电脑浏览器中输入 WhatsApp 网页版的网址（<https://web.whatsapp.com/>）。2. 打开手机上的 WhatsApp 应用，点击右上角的三个点，选择“WhatsApp Web”。3. 使用手机摄像头扫描网页上出现的二维码。4. 扫描成功后，手机上的 WhatsApp 应用会自动登录网页版，此时你就可以在电脑上使用 WhatsApp 进行聊天、发送文件、语音通话和视频通话等操作了。WhatsApp 网页版的扫码秒连功能，使得用户可以随

---

时随地通过电脑进行高效沟通。以下是一些使用WhatsApp网页版的场景：1. 办公场景：在办公室，使用WhatsApp网页版可以方便地与同事、客户进行沟通，提高工作效率。2. 学习场景：学生可以使用WhatsApp网页版与同学、老师进行讨论，共享学习资料。3. 家庭场景：家庭成员可以通过WhatsApp网页版保持联系，分享生活中的点滴。4. 商务场景：商家可以利用WhatsApp网页版与客户保持紧密联系，提供优质服务。值得一提的是，WhatsApp网页版在保护用户隐私方面也做得相当出色。它采用了端到端加密技术，确保用户之间的通讯内容不被第三方窃取或篡改。此外，WhatsApp网页版还支持消息撤回、阅后删除等功能，让用户在使用过程中更加放心。总之，WhatsApp网页版凭借其扫码秒连、随时高效沟通的特点，为用户带来了极大的便利。在今后的工作和生活中，WhatsApp网页版将成为我们不可或缺的通讯工具。让我们一起拥抱科技，享受便捷的沟通体验吧！

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 《2026免费资料预测公开查询》](#) | [《新版官方资料大全精准推荐查询》](#) | [《2005年新澳门免费大全和2025澳門正版資料免費的全面释义、解释与落实与警惕虚假宣传-全面释义、解释与落实》](#) | [《2026凤凰网推荐公式规律公式》](#) | [《精选生肖特码表免费资料开奖》](#) | [《内部一肖一码精准推荐推荐》](#) | [《2026三码必中资料大全查询》](#)

[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