

如今，越来越多家庭用车市场中的消费者，开始倾向于买一台新能源SUV。但从想法到实践需要迈过一道坎，那就是新能源普遍高于同级油车的购车成本。据于此，赛力斯集团把目光转向了下沉市场推出蓝电汽车品牌，力求为更多家庭消费者带来触手可及的新能源SUV选项。今年3月底，蓝电汽车首款大7座新能源SUV蓝电E5上市，以13.99万元的起售价走进更多普通家庭中，成为全家出行的好伙伴。



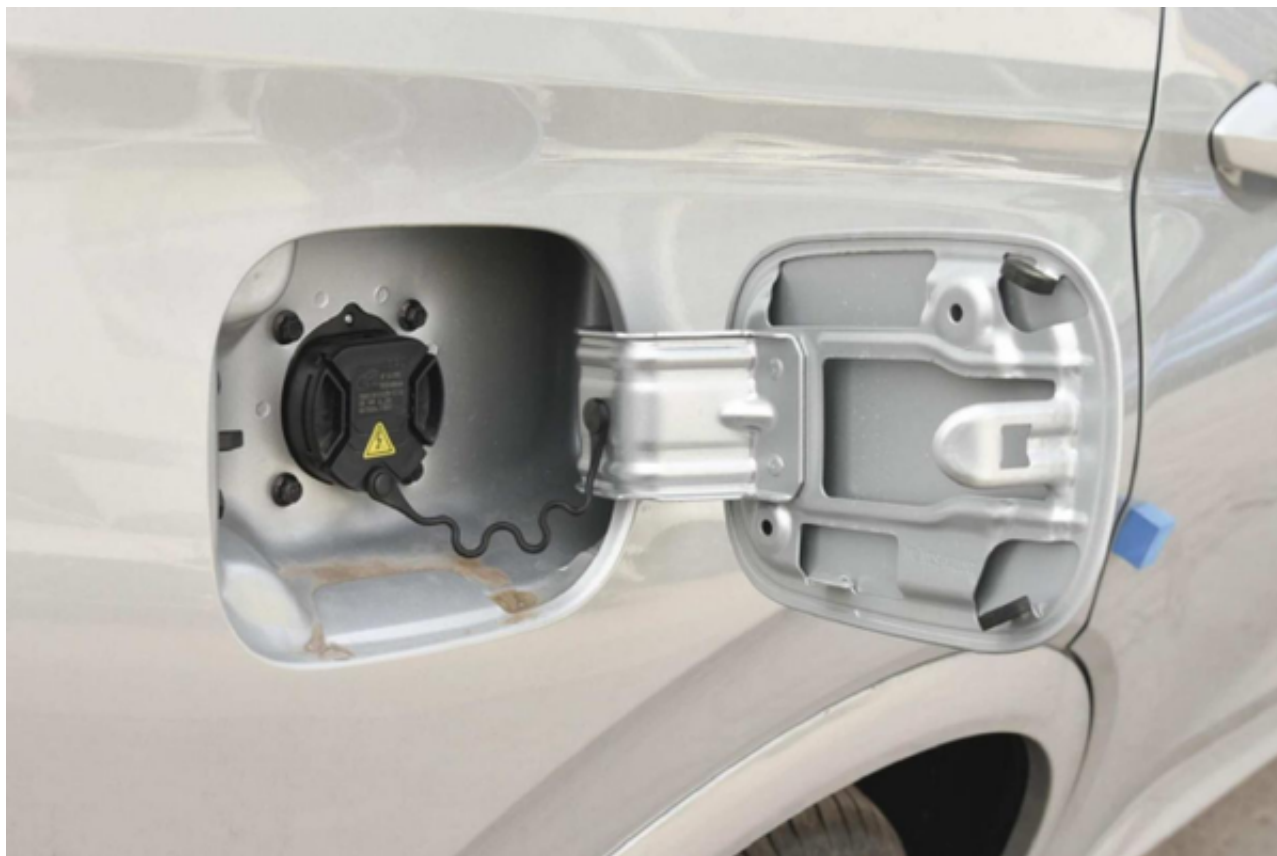
其实13.99万元起的门槛放在中型SUV市场中已经足够蓝电E5建立价格优势，但在此之上，蓝电E5在中秋+国庆双节期间，还提供了限时钜惠。5000元抵20000元的政策相当于优惠了1.5万元，要是置换或贷款还能享受到更多的优惠福利，最高可享受3.5万综合优惠，直接将入手价门槛拉倒了最低10.49万元起，这活动力度可见一斑。



在这样极具吸引力的价格下，蓝电E5的性能和能耗表现还十分非常出色。比亚迪旗下的弗迪动力给蓝电E5带来了技术成熟的混动系统，能让蓝电E5在7.4秒内完成零百加速，这成绩相当于一台搭载2.0T油车。而且电动机的瞬时爆发能力会更适合这复杂多变的城市道路环境，启停更积极不说，也会更节能。



更重要的是，蓝电E5不仅全系纯电续航里程均在百公里以上，还可实现WLTC综合工况续航1150km。即便是在馈电状态下，1.5L专用发动机也同样能保持5.5L/100km的低油耗，综合下来，每公里能耗成本不到2毛钱。按照每年2万公里的行驶里程来计算，同级别市场的油车每年油耗成本大约在1.4-1.5万元，而蓝电E5却在4000元左右，真是把这台车开上5年，这多省出来5万元真不是什么难事，已经能够再买下一台纯电动通勤车用来城市代步了。



作为家庭用车，空间也是重中之重，蓝电E5给了一个让人满意的空间应用答案。凭借2785mm的大轴距设计还有合理化的车身结构，蓝电E5在座舱内实现了90.63%的空间转化率，正因为如此，蓝电E5也进一步突破了传统5座布局、实现同级唯一“2+3+2”大7座。





5座、7座的多选空间，意味着蓝电E5不光能满足新婚夫妻、三口之家，或是二胎家庭的用车需求，更能满足三代同堂的集体出行诉求。还需要提到的是，蓝电E5在路上能实现多样化的舒适体验，其中，前排座椅实现的最大165°靠背放倒，能让其瞬间化身为移动躺椅，随时随地都能舒舒服服的睡上一觉。此外，当第二、三排座椅完全平放之后，后备厢的空间可用性也将让其一次性覆盖更多用途，逛山姆、逛宜家，大小物件都可一车装下，有时还能省下好几十运费呢。



提到家庭出行，就不得不提近年来流行的露营户外活动。蓝电E5拥有V2L对外放电功能，这可是实现露营丰富体验的神器。除了能满足一些必要的露营移动设备补能外，还有更多做饭小电器、投影仪、游戏机等娱乐设备都能够通过该功能来实现外接供电支持。



写在最后

蓝电E5进入到新能源SUV市场，其意义不仅在于用更为亲民的价格、更为阔绰的优惠，为众多家庭消费者提供了更低成本获得新能源用车体验的机会，更在于它还通过越级的7座空间、超低的能耗成本，满足了所有汽车用户的共同用车刚需。

普通家庭都能买得起，还越开越省钱，蓝电E5不光是能帮助用户们迈过价格这道坎，更是直接开上了通往“用车自由”的罗马大道。