

勇于做第一个吃螃蟹的人才能获得成功，即日起至2023年12月31日购车现金立减4.01万元，限时抢购价仅需9.98万元，有着赛力斯集团高端智能电动车基因、弗迪动力的混动系统加持，以及4760mm的同级最长车身的蓝电E5，就是那个“第一个吃螃蟹的人”。



蓝电

蓝电E5 | SUV 油电同价开创者

现金立减4.01万元  
限时抢购价 **9.98** 万元 畅享型

大电动 | 大空间 | 超级惠

赛力斯汽车 重庆赛力斯蓝电汽车有限公司

24小时热线: 400-887-5551

## 冲入新能源市场最后一块蓝海

当下的汽车市场，新能源路线尚未完成彻底转型，一二线城市与其他线级城市的新能源渗透率又分离严重，而三四线城市的销量占据全国40%以上，又以8-12万元的燃油车为主力，是亟待新能源车型发掘的市场空白，同时也是自主品牌主流燃油SUV的主要阵地。

从用户角度出发，纯电车型目前仍存在受环境温度影响严重，且补能效率不及燃油车的问题，对于充电基础设施及配套服务滞后的三四线城市与以下地区而言，劣势

明显。相对而言，混动车型在用车层面几乎不存在限制，同时插混车型手握的购置税免税资格，面对更加注重高性价比的三四线城市消费者，也极具竞争力。

但成本是限制插混车型进一步下探的枷锁，目前主流插混车型的官方指导价均在15万元左右，因此蓝电E5的最新定价极具突破性，甚至将价格下探至了10万元以内，要知道10万元以下中型插混SUV的市占率几乎空白，是一片中型插混SUV的蓝海。



前文说过，蓝电E5冲进的是主流自主燃油SUV的主要阵地，且10万元以下中型插混SUV的市占率几乎空白，这意味着作为插混SUV的蓝电E5十分扎眼，孤军冲入敌阵要直面对手的群起攻之，只有依靠自身硬实力才能第一个吃到螃蟹，不然只会撞得头破血流。

## 实力过硬才能稳夺新市场

大电动、大空间、超级惠，是蓝电E5踹开10万以下SUV市场大门的底气。来自弗迪动力的双电机架构DM-i插电式混动系统，作为历经四代进化的成熟技术，早已大量铺货市场，经受住了市场考验，根据去年的上险数统计，该系统的市占率已超过60%，值得信赖。

同时，双电机架构也为其性能奠定了优良基础，最大功率为130kW的电机负责车辆的高速以下工况，覆盖了城市出行的大部分场景，承担了大阻力工况区间的驱动作用，充分利用了电动机在低转速下即可输出最大扭矩的先天优势，0-50km/h的起步加速时间仅需2.9秒，配合超过100km的纯电续航里程，日常上下班代步基本可以作为电车使用，又快又省。

此外，得益于双电机架构可以实现混动系统的串并联混搭，内燃机既可作为增程器，又可作为驱动装置，过程中只需保持在最佳功率区间内运行，假期出游不存在里程焦虑问题，燃油经济性也十分优秀，WLTC工况下的百公里馈电油耗仅为5.5L，综合能耗每公里不到0.2元。

动力总成的整体表现相较燃油车型高下立判。



在国人十分在意的空间部分，蓝电E5也不遑多让，展现了出色的空间优势，具备2785mm的轴距，3144mm的有效空间。前排腿部空间917mm、二排标准空间885mm，大幅提升车内人员的乘坐舒适度。五座或七座的灵活座椅布局，自由空间，随心分配。以及最大可达1432L的后备厢容积，全家长距离出行携带多件行李也能轻松装下。

更值得一提的是，9.98万元的价格为终端提车价，用户进店就能提到车，没有套路，诚意尽显。

千亿市值铸就勇闯蓝海的底气

而令蓝电E5采用突破性定价策略的底气与实力，则来自于有着千亿市值，在高端智



能电动汽车制造领域积累了丰厚经验的赛力斯集团，帮助其以破局者姿态开辟全新市场。

赛力斯集团的优势不仅在于千亿资本，更在于品质上的过硬实力，近年来与华为联合打造了高端智能电动汽车，累计销量超13万辆，产品至今零自燃，旗下产品在主流插电混动细分市场质量一直排名第一，远超行业平均值，遥遥领先，NPS车主净推荐值高达86.4，位居行业标杆。



高端电动车制造经验对入门级市场的技术反哺，带来了值得信赖的质量表现，蓝电E5则是出色的成果。蓝电E5除研发阶段以外，还会在整车出厂阶段采用自动化测试大数据，对车辆进行全方位体检，其中包括EV动态测试9项、自动化老化测试1356项，动态路试体检1134项，电气功能测试1268项，整车ORT测试1154项，确保交付给用户的每一辆车都放心可靠。蓝电E5上市至今实现了累计6个月行驶总里程22

50万+公里，单车平均里程超过7000公里，0中断、0降级、0自燃，NPS车主净推荐值达81的出色表现。

出色的动力总成、充沛的空间表现、过硬的车辆品质，配合9.98万元的入手价，蓝电E5实现了真正意义上的SUV油电同价，甚至比燃油车更省、更强、更亲民，而在以上种种优势加持下，独树一帜的蓝电E5必将成为10万级市场与10万元以内市场消费者的出行新选择。