

近年来，伴随着油价持续上涨以及电动化发展趋势，如何挑选到一款燃油经济性良好且实用性强的SUV车型，是摆在不少消费者面前的现实难题，而在10万内的购车预算里，广大消费者如果想买一台紧凑级以上的大空间SUV，除了燃油车外几乎没有其他选择。然而今天，这一局面被正式终结，终结者是来自赛力斯集团的插混SUV蓝电E5，终结的武器则是9.98万的价格核弹。

为什么蓝电E5的9.98万，能成为10万内燃油SUV的价格核弹？这个价格亮出之后，对燃油SUV又将产生怎样的影响？



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

即日起至12月31日  
扫码了解详情 >>

SERES 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

燃油SUV内心OS：我的地盘来外人了

打开某汽车网站，搜索8-12万SUV，如果不限能源形式，共有218款车型可供选择。但如果在这个范围内增加一个“新能源”筛选词，则只有17款车型可选。而就在这17款车型里，光纯电动就占了15款，这对有着充电和里程焦虑的用户而言可以说是相当不友好；剩下的2款里，启辰大V DD-i以11.89万入围，但该车型在终端基本上是万里挑一的幸运儿才能买到，另外一款SWM斯威大虎Edi续航短不说，还基本上处于停产停售状态。

可以说，在8-12万的SUV市场上，燃油车绝对是妥妥的垄断者。这从销量数据上也可见一斑。2023年1-9月，在这个细分市场上，燃油SUV销量超188万辆、市占率超85%，而在此价格区间里，插混SUV市占率不足2%。



在这样的背景下，蓝电E5此时开启限时抢购，即日起购买蓝电E5畅享型现金立减4.01万，限时抢购价仅需9.98万，就显得意味深长了。毕竟，对于8-12万的SUV市场上而言，燃油是一哥、纯电是小弟、插混则可忽略不计，但蓝电E5作为一款大电动

、大空间、超级惠的插混SUV，以9.98万的价格不仅成为了市场上首款价格10万内中型插混SUV、首款10万内纯电续航百公里的插混SUV，更降维跨入了8-12万SUV竞争带，与当前主流燃油SUV的成交价相差无几，这番举措显然对燃油SUV而言是一个相当危险的信号。

被蓝电E5荡平的不只是价格优势

最大的危险首先来自于价格的直接冲击力。

以月销2万多台的长安CS75 PLUS车型为例，该款车型全系指导价为12.49万-14.99万元，入门级车型全款落地价预估14.1万元，包含了购置税，顶配全款落地价预估17万元。考虑到终端促销等因素，目前长安CS75 PLUS的实际成交价平均在9.79万左右，看起来比蓝电E5要优惠一点点。但别忘了，蓝电E5是能上绿牌的插混车，这意味着可以免交1万多的购置税，如果把这个费用算到购车成本里来横向对比，那蓝电E5比长安CS75PLUS可就便宜1.6万了。

可以说，在8-12万燃油SUV的地盘上，蓝电E5不仅仅是个新来的外人，更是个杀气腾腾、攻击值爆棚的外人，在燃油SUV最津津乐道的价格便宜方面就先来了重重一击，宛如一剑封喉。然而，更可怕的是，9.98万的蓝电E5荡平的，不仅仅是燃油SUV的价格优势。





据了解，蓝电E5采用的是弗迪动力的插混系统，与比亚迪宋PLUS DM-i是同款动力，这意味着什么？比燃油车的操控更丝滑平顺自然是个加分项，更致命的诱惑在于，9.98万的蓝电E5纯电续航百公里，足以满足用户日常通勤，市内驾驶可不加油只加电，油耗为零，大幅降低了用车成本；百公里馈电油耗仅5.5L(WLTC)，综合能耗每公里花费不到0.2元；对比同级油车，每年约节省一万元，五年十万公里省五万元，这对有着“省钱就是赚钱”新观念的消费者而言，只能说是百分之百的绝对友好。

更别提，蓝电E5还有V2L对外放电功能，徐徐微风中在户外用车连接电烤炉、咖啡壶、投影仪等等，这露营乐趣不比油车香多了？当然，在这个价位里，蓝电E5的4760mm同级最长车身也是相当给力的，大空间优势叠加7座可选，也是同价位燃油SUV难以企及的。

当然，作为赛力斯集团出品的插混SUV，蓝电E5依托赛力斯集团电动化布局、深厚

技术积淀底蕴和新能源赛道上的领先优势，共享集团核心技术、生态系统与智能制造体系，对整车进行全生命周期的品控保障，领先的质量自动化测试也贯穿研、产、供、销等全流程、多场景，来自大厂的实力背书也都让蓝电E5的竞争力不仅限于性价比，更涵盖质价比。

比油车强，比油车大，比油车好开，还比油车省，价格还跟油车很接近，品质也都有保障，9.98万的蓝电E5不能说是浑身都是优点，但至少在8-12万燃油SUV市场上可以说是气场全开、秒杀全场了，称之为“SUV油电同价的开创者”绝对是实至名归。

没有卖不动的产品，只有卖不动的价格。蓝电E5此次亮价，无疑是有着与主流燃油SUV正面竞争的胆量和实力，也将对于蓝电E5的销量提升能起到立竿见影的快速拉升作用。可以说，当有着电动天然优势的插混SUV在价格上真正实现与燃油SUV相差无几时，价格+价值的双重颠覆必将推动用户做出买电不买油的必然选择。