

最后两个月，如果提前给2023年这一年的中国车市总结关键词的话，内卷似乎可以成为每一个汽车行业从业者或者观察者的心声。从燃油到混动再到纯电，甚至每个车型的细分领域都用尽全力在新能源时代抢个先手。就SUV市场而言，宋PLUS几乎是以一己之力将合资燃油车打压的没有任何还手之力，每月2-3万的销量业绩将同价位的合资燃油SUV远远甩在身后。那么问题来了，宋PLUS成功之后，下一个接力者会是谁？



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

率先把价格下探至10万内的插混SUV蓝电E5，或许有望成为第二个宋PLUS。近日，赛力斯集团旗下的蓝电E5宣布开启限时抢购，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。在距离2023年结束还有不到2个月的时间里，蓝电E5的触角，已经直接伸到了10万内燃油SUV的庞大地盘上，以9.98万掌握10万内SUV油电同价市场定价权，推动新能源时代发展，也将今年的内卷卷向新高度。

10万以下：插混SUV的空白地带

根据中国汽车工业协会的统计，今年前9个月，纯电动的增速仅为24.9%，而PHEV(插混)则大涨83%。在新旧时代的交替中，当走在前列的渗透完成时，就是新的细分市场开始上探之时。如果说宋PLUS成功完成了自主品牌在15万以上区间里对合资SUV的反超，那么在更下沉的价格区间内，只有出现越来越多的宋PLUS二号、三号乃至N号车型，这场能源的变革才算是真正意义上的成功。

8-12万的SUV市场，就是一个典型的亟待破冰的广阔市场。有数据显示，在这个细分市场上，燃油SUV今年1-9月销量超188万辆、市占率超85%，可以说是占据着绝对的主导地位。而这个市场对于插混SUV而言几乎称得上是罕有人至的“极地区”，在此价格区间里，插混SUV市占率不足2%，远远低于我国新能源汽车37%的整体渗透率，与插混车型超过10%以上的渗透率相比也有不小差距。



新时代仍然需要新陈代谢，并建立新规则。在消费降级成为各行各业的现状时，汽车行业已经开始给消费者主动消费升级了。如果说之前，10万内预算购SUV的用户只能把燃油车作为唯一选项的话，那么今天，9.98万的蓝电E5的到来，宛如在10万内SUV市场上划破黑暗的一道光，为用户打开了10万内就能享受插混SUV电动体验、节能省钱的新大门。在这个偌大而空白的市场上，9.98万元的蓝电E5就不仅仅只代表着这款产品，更意味着曾经插混SUV市场矗立在10万级这里厚厚的壁垒被打破，新的定价规则开始建立。

是SUV油电同价的开创者，也是独行者

放眼整个市场，9.98万元无论是在10万内SUV圈还是在插混SUV圈，都在今年年末开启了一个新时代。

先看10万内SUV领域，以月销2万多台的长安CS75PLUS为例，目前主销车型的终端成交参考价在9.79万左右。蓝电E5此次亮出9.98万的抢购价已经与燃油SUV的销量扛把子车型短兵相接了，这种敢和自主燃油SUV正面硬刚的魄力背后，是蓝电E5向燃油SUV直接开战、干掉燃油的革命者决心。毕竟，从市占率85%的市场上抢肉吃，成功后的酒足饭饱固然美满，但也需要付出更大的努力才能扛得住群狼的围攻压力。

而蓝电E5，显然具备这样的底气。直接杀入10万内SUV市场，9.98万的蓝电E5不仅仅是将价格压低，而是在各方面都提供了远远超过燃油SUV的使用价值。蓝电E5搭载弗迪动力混动系统带来的强劲的动力输出，发动机最大功率81kW，电机最大功率130kW，0-50km/h起步加速只需2.9秒，在起步就快人一步。如果说发动机的功率是技术提升的话，那么发动机的无感启停，无感直驱操控顺畅无迟滞，以及豪车级NVH体验就是享受升级的人文关怀。更别说，蓝电E5能上绿牌，在上牌时就能比油车省下1万多的购置税支出；而在油价飞涨的当下，插混SUV天然的节能效果和弗迪动力成熟的低能耗表现，也让蓝电E5的用车成本轻松跑赢燃油SUV。在同样预算下，用户买电不买油的答案已经呼之欲出。

在插混SUV阵营里，9.98万的蓝电E5固然创下了插混SUV的价格新低，成为首台10万元以内插混SUV，但仍有3点是非常值得关注的：

低价不等于纯电续航的缩水。蓝电E5有着超过100km的纯电续航里程，这基本上是当前插混SUV的纯电续航里程主流水平。也就是说，蓝电E5是首台10万元以内纯电续航超百公里SUV，它的低价是实用的，而不是鸡肋。

低价不等于空间尺寸的缩水。蓝电E5有着4760mm超长车身与2785mm超长轴距，是中型SUV级别，有5座和7座可选，这让蓝电E5不仅成为首款10万内中型插混SUV，更为注重出行舒适感的家庭用户无疑是一种贴心的选择。



低价不等于骗取流量的噱头。消费者见多了厂商靠低价吸引人到店然后以产能不足

为由推荐高配车型的套路，而蓝电E5的9.98万是终端可以直接提车的入手价，不存在排产不足、刻意控单的问题。这对于计划在年底添置新车的用户来说，显然是诚意满满。

9.98万的蓝电E5打断了很多SUV的定价节奏，野心勃勃。但是当它的实力配得上它的野心时，就开创了一个新的价值高度。在蓝电E5的实力与野心背后，有着千亿市值、且在高端智能电动汽车的品质制造领域积累了丰厚经验的赛力斯集团，无疑是此次蓝电E5率先亮价的^{最大支撑}，毕竟，敢于挑战的勇气往往都来自于大厂的底气所给予的魄力。当我们为比亚迪宋PLUS成为中国品牌中^{最快突破50万辆销量的}新能源SUV车型欢呼的时候，也应当为蓝电E5的9.98万拍手称赞，毕竟在新能源汽车普及的时代洪流中，每一位敢于打破桎梏、凭实力突围的勇士，都值得钦佩。