

导语：在深度内卷的汽车市场里，油电内卷不能只是口号性的表演，而需要像蓝电E5这样，价格普惠并又价值跃升。

价格战无用，降价潮无用，从今年1月特斯拉降价开始至今，消费者和车企们已经得到了这样的新结论。大众朗逸、日产轩逸，常年以来的轿车销量冠军，如今只能排在第二、第三位，单月销量不再能像往年那样突破4万台，而它们的终端降价，已经比往年至少多了1万元。SUV领域中，Top10中的燃油熟面孔只剩下了5款，譬如哈弗H6、长安CS75 PLUS，其9月销量都在2.3万台出头，而终端优惠方面，也都分别比往年增加了5千元以上。

价格战的内卷无用，卷不出你死我活，也并没有卷出赢者通吃。随着市场不断震荡，只有一个模式被消费者所认可，即油电同价。



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

比亚迪依托于此，即将完成300万台/年的单一车企年销量纪录，理想凭借着它，已经逼近超越奥迪。不过，市场仍有空白，10万元级的新能源轿车与SUV，可选择数

量不能说没有，但基本上算是寥寥无几，且以纯电居多。

但随着11月6日蓝电E5打响的第一枪，现金立减4.01万元，限时抢购价9.98万元，SUV领域的油电同价被开创，其有望成为破除10万元级SUV内卷的标准答案。

拒绝套路，9.98万元不仅是蓝电E5的价格，更是价值

市面中主打油电同价策略的车型并不少，但之中有很大部分的销量并不尽如人意。不过，这并不意味着油电同价出现了问题，而是消费者看的清楚。

关于油电同价的乱象包括：部分合资车型，套用原有的级别定义概念，使用燃油车底盘进行对电动化改造，之后定出一个低价，呈现给消费者“我的新能源SUV价格，比同尺寸的燃油SUV更低，所以快来买吧”，这样的局面。

案例比比皆是，譬如美系车中的别克E5，定位于中大型SUV，指导价16.99-27.89万元。而其同级别的燃油SUV别克昂科旗，指导价则为29.99-35.99万元。如果按照此前的汽车消费认知来看，别克E5这样的车型应当是大卖状态，但销量排行榜中关于新能源SUV的部分，却难查其身影。

同样的情况，还发生在大众、丰田等很多知名车企身上。而为何其油电同价的市场策略没能换来好的市场表现，答案是，产品力并未得到大幅度提升，更多是将传统燃油动力变更为新能源动力，反而在乘坐、驾驶质感、补能便利性等方面发生了倒退。

而被定义为SUV油电同价开创者的蓝电E5则不然，明面上看，它已经带来了价值的

明显刷新。



消费角度看，这是首款10万元内的中型插混SUV，相比同类插混SUV，它在价格上进一步下探2-3万元，有着极大诚意。且，这种诚意并不建立在使用小电池缩短纯电动续航上的小套路，纯电续航继续超过100公里，处于主流的技术水平，能满足日常通勤需求。同时，其也有别于一些新车制定低价吸引用户到店，但以产能原因推荐其他中高配的方式。



但9.98万的蓝电E5，并未将目光聚焦在插混SUV市场这个虽然增长飞速但整体盘子仍属少数的市场，而是瞄向了更广阔的燃油SUV市场。考虑到0购置税、号牌政策上的优势，9.98万元的蓝电E5，属于消费一步到位。基于消费端的众多表现，9.98万元的价格让蓝电E5直接杀入燃油SUV的腹地，并在尺寸、空间、性能、油耗等方面有着明显的超越，可以说是提供了整体价值。



所以，进入到具体的市场竞争环节中，它能提供的竞争价值被不断放大。譬如，如今9.98万元的限时抢购价表现，直接形成了与热销SUV长安CS75 PLUS针尖对麦芒的局面。

公开数据显示，长安CS75 PLUS的终端成交参考价为9.79万元左右，附加上购置税等税费，最终落地成交价较蓝电E5高出4000元左右。

从产品力表现上看，蓝电E5较长安CS75 PLUS尺寸更大，空间也更大。第三代长安CS75 PLUS的长宽高分别为4710\*1865\*1710mm，轴距2710mm;蓝电E5的长宽高分别为4760\*1865\*1710mm，轴距2785mm。轴距多出6.5厘米，长度多出5厘米，蓝电E5提供着更好的车内纵向空间表现，换言之，后排腿部空间明显更好。



性能上，插混SUV有着绝对的先天优势，使用大电池的蓝电E5更是如此。第三代长安CS75 PLUS裸车价在10万元内的版本使用1.5T发动机，最大功率188马力，峰值扭矩300N·m，匹配爱信8AT变速箱之后，WLTC综合油耗官方数据位6.96L/100km;

蓝电E5使用的插混系统中，电动机最大功率176马力、扭矩300N·m，燃油机最大功率110马力、扭矩135N·m，性能上高出同价燃油车一个段位。而二者匹配之下的馈电油耗为5.5L/100km，如果考虑到家中有充电桩，日常通勤时多使用纯电续航驱动，那能够带来明显更好性能的同时，它的使用成本甚至只有同价位SUV四分之一的水平。





另外，根据实测数据来看，蓝电E5在满油满电状态下能够带来综合续航破1000公里的水平，这也直接降低了日常补能的频次，打破对新能源续航的焦虑。

当然，新能源SUV的身份，还让它有着更多燃油SUV不可能实现的功能。比如，郊游时的对外放电功能。而在其他日用配置上，蓝电E5也不存在短板，LED大灯、无钥匙启动、在线导航、12.3英寸中控大屏以及支持语音控制的智能座舱，功能上可谓一应俱全。且除了大5座的基础表现之外，其还能选装第三排座椅，实现7座。

深层对比之下，上述的一切让传统燃油SUV实在难以招架。

对10万级SUV的重新定义，背后有一种飞跃

而随着其对10万元级SUV进行了重新定义，满足了普通百姓家庭用车的深度需求，



如今还能看到其对汽车行业的另一层影响与改变。

即，深度研发、高效整合之后，中国汽车品牌的产品品质实现飞跃，新车杀伤力极大，且后劲越来越足。

在蓝电E5身上，同时兼具赛力斯、弗迪两大亮点背书。

与AITO问界同属赛力斯出品，首先是蓝电E5品质上的优势点。蓝电E5在制造生产等品质上非常稳定，上市至今在媒体与消费者的体验和使用上，口碑扎实。

另外，弗迪背书则令其兼具动力技术的成熟度与先进性。动力方面，蓝电E5搭载比亚迪旗下的弗迪电混系统，包括一款1.5L插混专用发动机和DHT300电混系统。据悉，这套系统可实现全工况电驱占比超80%、市区工况电驱占比99%。弗迪动力CTO李高林在出席新车发布会时表示，弗迪动力的这套电混方案，能助力蓝电E5实现低油耗、强动力和静谧平顺的驾驶质感。



智能配置上，蓝电E5搭载了HUAWEI HiCar系统，支持语音助手唤醒、智能家居远程控制 and 车机畅连视频通话等功能，在座舱智能化方面，也是紧随着当前的行业趋势。随着华为手机业务的快速恢复，可以预见这套车机能带给消费者明显优于多数车型的顺畅表现。上车放下手机，已经成为现实。

有了上述高效整合和品质背书，如今蓝电E5成为10万元内油电同价SUV开创者，显然只是个开端，其后劲可观。市场的变化再快，只要手握储备与技术，其均能良好应对。

写在最后：

真正的油电同价，该是动力从燃油进化至新能源后，随着对成本的有效控制实现价格上的持平之后，产品力也得到极大的成长，最终带给用户“花同样的钱，但体验得到全面革新”的体验。

成熟的制造体系，与先进者之间的深度拥抱与合作，有诚意的对待消费市场，站在用户角度来思考问题，这才是蓝电E5的深层本质。

毫无疑问，对于如今的它来说，已经做到了10万元内新规律的开创者。9.98万元，实现价格刷新、用车成本刷新、驾驶体验刷新、乘坐空间舒适性刷新，以及智能化上的突围。

综上，我们正在见证，关于油电同价的市场新变化，以及新的答案。