

# 扩量提质、打造现代产业集群 长三角多地新能源汽车产业“加速跑”

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

近年来,中国新能源汽车始终保持着高速增长的态势。2022年我国新能源汽车产销分别完成705.8万辆和688.7万辆,同比分别增长96.9%和93.4%,连续8年保持全球第一。

《中国经营报》记者注意到,2022年我国新能源汽车市场占有率已提

## 深化新能源产业布局

长三角作为国内经济的龙头区域,在新能源汽车行业的布局,对新能源汽车产业集群的形成有着极大的促进作用。

“把新能源之都建设推进大会确定为新春‘第一会’,就是要釜底加薪、趁热打铁,用真金白银、真心实意的政策支持撬动市场力量,为新能源汽车发展再添一把火,全力打造引领长三角、辐射全国、全球有影响力的新能源之都。”常州市委书记陈金虎表示。

常州提出,到2025年新能源领域产业规模超万亿元,资本市场新增常州板块市值超万亿元,能源生产布局持续优化,新能源渗透率显著提升;到2035年,产业规模在2025年的基础上再翻一番,基本建成引领长三角、辐射全国、全球有影响力的新能源之都。

新能源产业为常州的发展起到巨大的作用。据悉,2022年常州工

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

升至25.6%,高于上年12.1个百分点,全球销量占比超过60%。其中,纯电动汽车销量536.5万辆,同比增长81.6%;插电式混合动力汽车销量151.8万辆,同比增长1.5倍。

在新能源汽车运输上,国家铁路局、工业和信息化部、中国国家铁路集团有限公司联合印发了《关于支持新能源商品汽车铁路运输服

## 发挥龙头企业引领作用

龙头企业对地方经济发展的重要性不言而喻。

在新能源汽车发展上,《上海市先进制造业发展“十四五”规划》提出“支持本市龙头企业发挥品牌和技术优势,加快推出市场认可度高、核心竞争力强的高端产品,打造具有国际竞争力的产品矩阵”。

以上汽集团为例,在技术创新体系构建上,其成立创新研发总院,强化软件、人工智能、大数据、云计算、网络安全一流水平“七大技术底座”,进一步夯实核心竞争力,为产品服务高端化、绿色化、智能化发展持续赋能。

江苏也提出要培育领军企业,聚焦智能网联汽车、动力电池、氢燃料电池汽车、充电设施等重点领域,支持龙头企业牵头构建涵盖应用、标准、测试、安全、服务等产业生态,形成以“链主”企业为核心的网状产业集群结构,逐步打造具备全球竞争优势的领军企业。

“支持江淮、安凯、蔚来、大

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

## 发挥龙头企业引领作用

龙头企业对地方经济发展的重要性不言而喻。

在新能源汽车发展上,《上海市先进制造业发展“十四五”规划》提出“支持本市龙头企业发挥品牌和技术优势,加快推出市场认可度高、核心竞争力强的高端产品,打造具有国际竞争力的产品矩阵”。

以上汽集团为例,在技术创新体系构建上,其成立创新研发总院,强化软件、人工智能、大数据、云计算、网络安全一流水平“七大技术底座”,进一步夯实核心竞争力,为产品服务高端化、绿色化、智能化发展持续赋能。

江苏也提出要培育领军企业,聚焦智能网联汽车、动力电池、氢燃料电池汽车、充电设施等重点领域,支持龙头企业牵头构建涵盖应用、标准、测试、安全、服务等产业生态,形成以“链主”企业为核心的网状产业集群结构,逐步打造具备全球竞争优势的领军企业。

“支持江淮、安凯、蔚来、大

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

《浙江省加快新能源汽车产业发展行动方案》;江苏省常州市在1月28日出台《常州市推进新能源之都建设政策措施》。

在汽车分析师任万付看来:“长三角地区新能源汽车发展基础较好,地方政府支持政策的出台,将推动新能源汽车更快更好地发展,促进新能源汽车消费。”

## 发挥龙头企业引领作用

龙头企业对地方经济发展的重要性不言而喻。

在新能源汽车发展上,《上海市先进制造业发展“十四五”规划》提出“支持本市龙头企业发挥品牌和技术优势,加快推出市场认可度高、核心竞争力强的高端产品,打造具有国际竞争力的产品矩阵”。

以上汽集团为例,在技术创新体系构建上,其成立创新研发总院,强化软件、人工智能、大数据、云计算、网络安全一流水平“七大技术底座”,进一步夯实核心竞争力,为产品服务高端化、绿色化、智能化发展持续赋能。

江苏也提出要培育领军企业,聚焦智能网联汽车、动力电池、氢燃料电池汽车、充电设施等重点领域,支持龙头企业牵头构建涵盖应用、标准、测试、安全、服务等产业生态,形成以“链主”企业为核心的网状产业集群结构,逐步打造具备全球竞争优势的领军企业。

“支持江淮、安凯、蔚来、大

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

## 多方打造区域产业集群

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划中,产业集群成为重点布局方向。常州提出,到2025年新能源汽车及核心零部件产业规模超7000亿元,光伏产业规模超2000亿元,电力装备产业规模超1500亿元,形成空间高度集聚、上下游紧密协同、供应链集约高效的产业集群。

浙江行动方案提出要打造“一湾一带”新能源汽车发展格局。推动环杭州湾新能源汽车产业集群建设,支持温台沿海汽车产业带转型

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

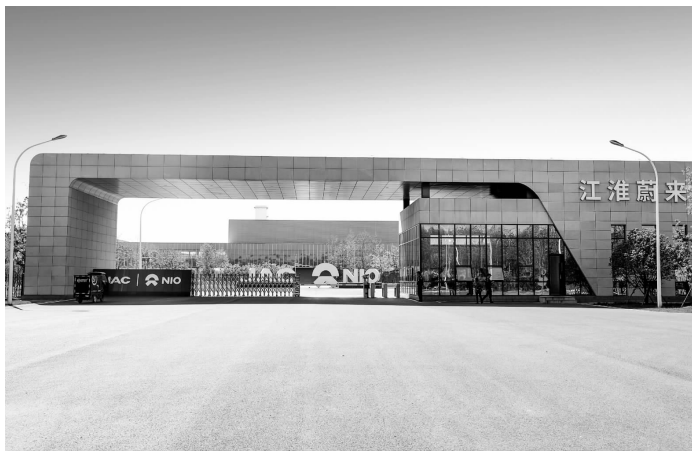
务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。



江淮蔚来先进制造基地。

本报资料室/图

## 发挥龙头企业引领作用

龙头企业对地方经济发展的重要性不言而喻。

在新能源汽车发展上,《上海市先进制造业发展“十四五”规划》提出“支持本市龙头企业发挥品牌和技术优势,加快推出市场认可度高、核心竞争力强的高端产品,打造具有国际竞争力的产品矩阵”。

以上汽集团为例,在技术创新体系构建上,其成立创新研发总院,强化软件、人工智能、大数据、云计算、网络安全一流水平“七大技术底座”,进一步夯实核心竞争力,为产品服务高端化、绿色化、智能化发展持续赋能。

江苏也提出要培育领军企业,聚焦智能网联汽车、动力电池、氢燃料电池汽车、充电设施等重点领域,支持龙头企业牵头构建涵盖应用、标准、测试、安全、服务等产业生态,形成以“链主”企业为核心的网状产业集群结构,逐步打造具备全球竞争优势的领军企业。

“支持江淮、安凯、蔚来、大

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个省市,出台了利好新能源汽车发展的多重政策,涵盖消费端、招商端、规划端等方面。其中,上海市1月29日提出要促进汽车等大宗消费,上半年置换纯电动汽车给予1万元补贴;浙江省也在1月29日出台了

务新能源汽车产业发展的意见,促进降低新能源商品汽车物流成本。

# 零跑汽车董事长朱江明:技术实力是打好价格战的法宝 要做用户的代工厂

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

造车新势力之一的浙江零跑科技股份有限公司(以下简称“零跑汽车”,09863.HK)正在全域自研的道路上加速前行。

“我们要做用户的代工厂,做最好品质、价格的产品。”零跑汽车创始人、董事长朱江明在日前举行的媒体沟通会上对包括《中国经营报》等在内的媒体表示,面对目前

## 全域自研的市场竞争力

全域自研为零跑汽车带来了新的市场竞争力。

资料显示,零跑汽车成立于2015年,由国内安防行业龙头浙江大华技术股份有限公司(002236.SH)投资成立。目前,零跑汽车包括整车架构、电气架构、电池架构、电驱架构、智能网联和智能驾驶六大领域均朝着自研方向进军,并且主要研发部门的负责人也都来自零跑汽车的创始团队。

同时,零跑汽车也已实现智能电动汽车所有核心系统和电子部件的自主研发设计与生产制造,打造了智能动力系统(Leapmotor Power)、智能驾驶系统(Leapmotor Pilot)及智能座舱系统(Leapmotor OS)。除电芯、内外饰外购,底盘、汽车电子电器为自研及外包生产外,其他所有零部件均为自研自产。目前,零跑汽车已实现整车成本70%的自研自造。

这也为零跑汽车在激烈的市场竞争中带来了成本优势。据朱江明介绍,2022年零跑汽车生产了约11万辆汽车的电池包,1-11月PACK装机量位居全行业Top6,这为零跑汽车降低了大量成本。此外,在电驱动力、车灯、车机仪表等领域,目前零跑汽车也取得了不错的成本控制成绩。“在20万辆规模以上,完全可以覆盖所有研发团队或者成本节

新能源汽车市场的价格战,零跑汽车有足够的信心应对。

据了解,2023年的新能源汽车价格战已由特斯拉打响。特斯拉日前宣布中国市场在售的Model3及ModelY全系国产车型将调整售价,其中Model3起售价直降3.6万元,ModelY起售价直降2.9万元,此次调价创下了特斯拉中国售价的历史最低纪录。小鹏汽车等造车新势力也紧跟其后,宣布下调产



智能超享电动SUV零跑C11。

本报资料室/图

省,至于增量部分,会有一个好的空间。”朱江明认为。

据了解,零跑汽车自2015年成立时就组建了整车团队,目前零跑汽车的整车架构以“一个架构,三个平台”为基础,可覆盖A0-C级车型产品,核心车长3600-5200mm,轴距覆盖2400-3100mm;每个平台均兼具SUV、轿车、MPV等车型的拓展开发性;CTC动力电池架构可通过内部排列差异,实现多种电量形式;零跑汽车的自研原生整车架构通用化率也已达到88%,动力平台也包含增程、纯电等多种组合。

据零跑科技高级副总裁曹力介绍,目前零跑汽车的通用化率指整个架构阶段的通用化率,不包含外观件和尺寸差异件。以汽车电气部分为例,包括底盘及车身,能够共用的前后地板等能够做到同一平台通用。

值得注意的是,目前零跑汽车旗下的C11和C01两款车型已有超过70%的通用配件。“包括在同平台里智能驾驶硬件都是一样的,电驱也是一样的,甚至电驱跨平台都可以做到通用化。”曹力表示。

不过零跑汽车全域自研取得成绩的同时也伴随着一些困难。朱江明坦言,全域自研这种高度集成的模式存在诸多短板。

首先,全域自研面临着初期投入的资源比较多、见效速度也比较慢的问题;其次,规模效应也影响着成本控制;最后,作为重资产模式的全域自研还需要巨大的投入。据了解,零跑汽车早在2015年就成立了电池团队,其间做了包括圆柱等在内的多个电池方案,“这些过程中,技术能力要不断提升,而这需要时间。”朱江明表示。

品售价。

不过面对激烈的市场竞争,零跑汽车依靠其全域自研的战略,在其中开辟了一条崭新的道路。据朱江明介绍,零跑汽车全域自研所带来的平台化会使大规模采购价,其中Model3起售价直降3.6万元,ModelY起售价直降2.9万元,汽车本月将推出C11增程车型,“用户可以放心花同样的钱买到更好的配置、更好的产品。”

据了解,零跑汽车的产品线中C系列在整个体系里处于最高端的位置,约20万元档次;B系列则可能是15万元档次的;此外,零跑汽车还设置了A系列,将基

本上覆盖最大众的人群。

这正是零跑汽车目前所坚持的“每个系列要摆全”的用户理念。在朱江明看来,有各种用户的需求都需要去满足,“一方面品牌线需要去做更高端的、更有创新性的产品,另一方面还是要做老百姓买得起的产品,这是零跑汽车的一个初衷,而不是说所谓的品牌。”

朱江明进一步认为,零跑汽车要做用户的代工厂,并且在充分控制成本的基础上不追求高的毛利,零跑汽车的产品将是平价的,不想靠品牌去溢价。“C系列产品是零跑汽车对标豪华B级车的水平;B系列中也有SUV和轿车等,主要针对15

万元价格带的产品;而A系列基本上就是SUV+产品体系,这会有比较硬的竞争架构。”

2023年伊始,特斯拉就开始大幅降价,这进一步加剧了目前国内新能源汽车市场的竞争。在朱江明看来,技术实力仍是应对价格战的有力法宝。

“目前,国内车企的差距并不是很大,在技术进步的背景下,中国车企对中国用户需求以及营销场景等也能够做得很好。以人脸识别、车牌照识别为例,作为应用创新,我作为中国人的能力是最强的,市场也是最大的,完全有机会在一些东西上比别人做得更好,这是完全有可能的。”朱江明表示。

向前7年,零跑汽车正站在一个全新发展阶段的十字路口上。

用户是目前零跑汽车的发展聚焦点之一。零跑科技高级副总裁敬华在接受记者采访时表示,零跑汽车作为企业,只做企业应赚的利润,能够让企业持续发展,但是零跑汽车愿意把所有这些核心能力汇聚出来的价值全都给到用户,零跑汽车做代工厂,“这是零跑汽车在未来要去加大推广力度的,就是零跑汽车的品牌定位。”

零跑汽车在回归用户价值方面也已有所实践。资料显示,目前,零跑汽车在杭州、北京、武汉、上海设立多家直营零跑中心,零售门店也已实现全国180座主要城市覆盖。截至2022年12月,全国共有582家门店。

在朱江明看来,目前整个新能源汽车的分布还是一二线城市占主体,超过了60%,对于三四线城市的市场布局还需要循序渐进。“根据城市销量为单位,以及我们适配的人群去规划,和其他品牌更大的差异

## 不想靠品牌去溢价

做老百姓都买得起的产品仍是目前零跑汽车所秉持的理念之一。

“现在中国的消费趋势表明,汽车将来是个代步工具,而不是身份象征,那个时代已经过去了,每个人可能要去追求的是舒适。”在朱江明看来,目前中国新能源汽车市场的用户需求正变得更为经济、更为舒适和更为智能化。在此情况下,零跑汽车推出了三个面向不同消费需求的产品。

据了解,零跑汽车的产品线中C系列在整个体系里处于最高端的位置,约20万元档次;B系列则可能是15万元档次的;此外,零跑汽车还设置了A系列,将基

本上覆盖最大众的人群。

这正是零跑汽车目前所坚持的“每个系列要摆全”的用户理念。在朱江明看来,有各种用户的需求都需要去满足,“一方面品牌线需要去做更高端的、更有创新性的产品,另一方面还是要做老百姓买得起的产品,这是零跑汽车的一个初衷,而不是说所谓的品牌。”

朱江明进一步认为,零跑汽车要做用户的代工厂,并且在充分控制成本的基础上不追求高的毛利,零跑汽车的产品将是平价的,不想靠品牌去溢价。“C系列产品是零跑汽车对标豪华B级车的水平;B系列中也有SUV和轿车等,主要针对15

万元价格带的产品;而A系列基本上就是SUV+产品体系,这会有比较硬的竞争架构。”

2023年伊始,特斯拉就开始大幅降价,这进一步加剧了目前国内新能源汽车市场的竞争。在朱江明看来,技术实力仍是应对价格战的有力法宝。

“目前,国内车企的差距并不是很大,在技术进步的背景下,中国车企对中国用户需求以及营销场景等也能够做得很好。以人脸识别、车牌照识别为例,作为应用创新,我作为中国人的能力是最强的,市场也是最大的,完全有机会在一些东西上比别人做得更好,这是完全有可能的。”朱江明表示。

向前7年,零跑汽车正站在一个全新发展阶段的十字路口上。

用户是目前零跑汽车的发展聚焦点之一。零跑科技高级副总裁敬华在接受记者采访时表示,零跑汽车作为企业,只做企业应赚的利润,能够让企业持续发展,但是零跑汽车愿意把所有这些核心能力汇聚出来的价值全都给到用户,零跑汽车做代工厂,“这是零跑汽车在未来要去加大推广力度的,就是零跑汽车的品牌定位。”

零跑汽车在回归用户价值方面也已有所实践。资料显示,目前,零跑汽车在杭州、北京、武汉、上海设立多家直营零跑中心,零售门店也已实现全国180座主要城市覆盖。截至2022年12月,全国共有582家门店。

化可能是零跑汽车未来的趋势,会建一些自营旗舰店,更多会选择合作伙伴的模式。”朱江明表示,零跑汽车的销售体系并非要强调全部自营,更重要的是寻找优秀的合作伙伴,一起做大蛋糕。

销量数据也对零跑汽车回归用户价值做出了回应。数据显示,2022年零跑汽车累计交付新车达111168辆,累计交付同比增长超154%,增速领先行业。此外,得益于零跑汽车所实行的全域自研战略,其既是零部件供应商也是整车制造商,能够为用户带来约300%的高性价比维修保养成本。据中保研数据,目前汽车行业内部该项均值为350.93%。

不过,由于新能源汽车产品本身周期长的特点,行业的市场格局也会渐渐发生变化。朱江明认为,在此情况下,未来中国的新能源汽车市场可能会有20家车企,并且迭代的过程比较长,“一辆汽车的开发,像传统车企可能要5年以上,国内也得30个月,这

个周期的拉长决定竞赛过程更长,因为推出新品才有机会互相超越,头部越来越多。”

据了解,早在2015年,零跑汽车就划定了现阶段的发展边界,在电池、电驱、整车、智能驾驶等领域开始做准备。历时7年,上述规划也已结出硕果。据朱江明介绍,在2023年新品B11的发布之时,零跑汽车的算法会给大家带来眼前一亮的智能驾驶功能。

此外,零跑汽车也不断对团队的组织架构进行优化。原有的20余个部门整合为了12个包括战略发展、市场与用户、销售与服务、整车产品线等在内的一级组织,以及三个职能组织。

“通过7年不断地成长,我觉得现在是最好的状态。”在朱江明看来,目前零跑汽车的团队十分稳定,组织结构的调整未来将按照需求来,“我觉得现在零跑汽车应该也是最好的时机,开始冲锋陷阵,争取2023年能够打一个大胜仗。”