

欲摆脱低端市场价格战 龙头车企竞逐中高端纯电赛道

本报记者 方超 石英婧 上海报道

在多款重磅车型密集发布的情形下,中高端纯电赛道的竞争正呈现白热化趋势。

《中国经营报》记者从吉利汽车方面获悉,吉利银河E8近日正式上市并同步开启交付。据悉,该

中高端纯电轿车阵营扩容

进入2024年以来,20万元级别的纯电轿车市场,成为汽车行业最受关注的细分领域之一。

2024年1月5日,喊出“主流纯电颠覆者”口号的吉利银河E8正式上市并同步开启交付。据悉,新车共推出5个版型,售价区间17.58万—22.88万元,不过在叠加厂家一系列限时购车权益的情形下,消费者实际购车价格将更低。

“吉利银河E8打造之初,我们就定位在B级轿车,这是一个非常清晰的定位。”吉利汽车集团CEO淦家阅同时表示,在B级轿车里面,吉利银河E8定位的是新一代主流旗舰产品。

受到行业关注的是,吉利银河E8的目标不仅仅要实现对有车型的“平替”,在淦家阅看来,吉利银河E8既要“做燃油车的超替,也

高端纯电市场或迎来爆发

车企密集进入20万元级别的纯电轿车市场,甚至是更高价格带的纯电MPV或纯电轿车领域,与中高端纯电赛道或迎来爆发式增长的拐点时刻密不可分。

“各家车企纷纷瞄准20万元级纯电B级市场。”申港证券研报同时认为,纯电B级车市场潜力巨大,2023年11月纯电B级车占整个纯电车市场的比例为27.7%,远低于插混B级车占整个插混车市场的比例。

“无论在新能源车来或者没有来之前,B级轿车一直都是合资品牌和外资品牌占了90%以上的销量。”在淦家阅看来,随着新能源车的发展,新能源产品一定会在主流B级车的市场上有比较大的作为。

章弘也对记者表示:“从车市发展空间来说,中高端车型市场空

款车型搭载高通骁龙8295芯片、800V极速闪充等配置,最低售价为17.58万元,被外界认为极大降低了纯电B级车价格门槛。

在吉利银河E8上市前,极氪旗下首款纯电豪华轿车极氪007正式对外发布,定位中大型纯电轿车的星途星纪元ES迎来正式上

要实现对上一代的新能源产品进行超替”。

如在外界关注的吉利银河E8是否会与现有新能源产品产生竞争的问题上,淦家阅直言,“新能源发展现在进入到第二阶段,第一阶段大家仅仅在新能源电动化上,直白一点就是‘三电’上,但是现在我们已经进入到真正的电动化+智能化的时代。”

淦家阅介绍:“很多主流产品还是油改电的产品,我们必须提供最好的架构即SEA架构,让用户能够直接享受到吉利全球大技术体系的价值。”相关信息显示,SEA架构基于吉利全球技术体系、投资近200亿元打造。

市。此外,小米汽车首款产品SU7也在近日发布,毋庸置疑,车企正纷纷涌入中高端纯电轿车市场。

梳理可发现,不仅仅是瞄准长期被合资品牌垄断的B级轿车市场,在终端市场需求、研发实力提升等多因素影响下,不少车企当下也涌入纯电MPV、纯电越野

记者注意到,除了最新上市的吉利银河E8外,极氪旗下首款纯电豪华轿车极氪007也在2023年年末迎来正式上市。与进入17万元级别的吉利银河E8不同,极氪007官方零售价为20.99万元起。

“作为极氪首款纯电豪华轿车,极氪007将目标指向全球最主流的轿车市场,”极氪方面表示,全系标配800V高压系统、加持极氪自研最新科技的极氪007,将为纯电轿车带来新标准、新体验、新答案。

进一步梳理可发现,在吉利银河E8、极氪007之外,自2023年12月份以来,进入中高端纯电轿车赛道的还有星途星纪元ES、小

米SU7等,而智界S7也在2023年11月末正式上市。

间巨大,2022年B级车市场有着接近270万辆的销量,另外则是机会空间大。目前,中高端轿车市场中还没有真正出现领军的新能源车型,所以对于新能源车来说这是值得一试的机会。”

平安证券研报也认为,在20万—30万元价格带中,新能源车尚有多款油车竞品,且拥有较高月销量,但这些油车车型的价格中枢已跌至20万元以下。平安证券研报判断,大幅降价带来的销量规模难以长期维持,后续这部分油车需求将逐步被纯电、增程替代。

星途营销中心执行副总经理

金新近日也表示,在20万—30万元的纯电轿车市场上,“竞争是比较激烈的,除了头部车型,其他车型销量基本上在5000辆左右,差一点的也就是1000辆甚至几百辆。对于星纪元来说,进入这样没有形成垄断的市场,我们一定还有机会”。

在20万元纯电轿车市场外,不少车企早已将目标定位至更高价格带的纯电细分市场。

如在30万元以上的纯电细分市场赛道中,MPV市场正吸引诸多车企竞相入局,理想MEGA、小鹏X9等热门产品皆定位于高端纯电MPV,而蔚来汽车创始人、董事

会委员章弘在接受记者采访时表示,对车企来说,中高端纯电市场是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道,“造车新势力、自主品牌要想从下往上实现突围,必须先在中高端车市证明其所具备的

实力”。



日前,吉利银河旗下首款纯电旗舰车型吉利银河E8正式上市,成为纯电B级车赛道的有力竞争者。

米SU7等,而智界S7也在2023年

11月末正式上市。

长、CEO李斌此前也表示,蔚来MPV车型已经立项。

在业内人士看来,车企密集进入20万元级别的纯电轿车市场,甚至是更高价格带的纯电MPV或纯电轿车领域,与中高端纯电赛道或迎来爆发式增长的拐点时刻密不可分。

“2024年、2025年会是高端纯电市场爆发的两年,”李斌日前认为,过去这两年,由于基础设施还没有完全跟上、锂价上涨等原因,增程车型、混动型、插混型销量涨得比纯电车型快一些。

“突破高端纯电市场一直是

比较难的,用户对使用成本没有那么敏感,对品牌方面的共识价值会高一些,但这些事情都会变的。”李斌介绍,从2023年7月份开始,蔚来在上海的销量超过了30万元以上所有品牌的销量,连续五个月超过了BBA,而且领先优势越来越大。

李斌进一步介绍,2023年11月,“蔚来在上海比宝马多卖了1000辆,差不多是奥迪的两倍。一旦品牌共识价值建立起来,普及起来是很快的”。而公开数据显示,2023年全年,蔚来共交付新车160038辆,同比增长30.7%。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

多家车企高管变阵 车圈掀起人事换防大幕

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“欲治兵者,必先选将。”2024年伊始,汽车企业的人事换阵热潮依旧。《中国经营报》记者注意到,开年以来,多家车企相继传出高管履新或离职的消息。

1月9日,smart品牌宣布易寒就任smart品牌全球公司副CMO及中国营销公司CEO;1月7日,蔚来NIO Phone业务负责人尹水军在社交媒体上确认离职;1月2日,王芳确认加入捷豹路虎中国与奇瑞捷豹路虎联合市场销售与服务机构,担任市场部执行副总裁;同样是在1

加码在华本土战略

2024年1月9日,乘联会最新发布的数据显示,2023年12月乘用车市场零售达到235.3万辆,同比增长8.5%,环比增长13.1%。2023年累计零售2169.9万辆,同比增长5.6%。

乘用车零售年度销量突破2000万辆,中国汽车市场的规模无疑是全球领跑。面对这样规模巨大的汽车市场,无论是本土的品牌,还是来自海外的汽车品牌,都会想分一杯羹。

“知彼知己,百战不殆。”要想竞争日趋白热化的中国汽车市场,占得一席之地,高管团队的本土化则是非常重要的加分项。在这一点上,很多车企的管理层都已形成了共识。

月2日,陈思英加盟极星科技,担任首席运营官(COO),全面负责公司营销板块。

除了上述四家车企外,1月3日,哪吒汽车母公司合众新能源于2023年12月29日发布的人事任免内部文件在网络上传流开来。1月9日,记者联系哪吒汽车营销公司的一位高管,其并未否认网传文件内容不实,仅向记者表示,上述文件是公司内部文件。

记者注意到,车圈的人事变动在2023年更为“热闹”,既有造车新势力、豪华品牌,也有国有车企、合资品牌等,既涉及企业掌舵

人的换防,也有具体职能部门负责人的变换。

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔告诉记者:“车企的领导层会在高管上任前提出一些考核指标,如果任期结束,指标没完成的话,车企领导层就会考虑换新的高管,这么做都是为了能够在市场竞争中获胜。”

张翔进一步说道:“也有高管任期没结束就被调换的,这是因为现在市场竞争越来越激烈,当在任高管的管理办法或者制定的企业战略不奏效时,车企领导就会考虑换新的高管。”

人的换防,也有具体职能部门负责人的变换。

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔告诉记者:“车企的领导层会在高管上任前提出一些考核指标,如果任期结束,指标没完成的话,车企领导层就会考虑换新的高管,这么做都是为了能够在市场竞争中获胜。”

张翔进一步说道:“也有高管任期没结束就被调换的,这是因为现在市场竞争越来越激烈,当在任高管的管理办法或者制定的企业战略不奏效时,车企领导就会考虑换新的高管。”

构)迎来王芳担任市场部执行副总裁,也是企业深化在华本土化战略的新举措。

记者了解到,王芳拥有超过20年的豪华汽车行业经验,在加入联合机构之前,曾于阿斯顿·马丁、梅赛德斯-奔驰等国际企业,履职过销售、市场、网络发展等多个高级管理岗位。除此以外,王芳还曾为多个大型汽车品牌提供全球性营销咨询。

联合机构总裁吴辰对王芳也毫不吝惜称赞之词。其表示:“随着王芳女士的加盟,必将进一步推动捷豹路虎四大品牌家族的长足发展,加速落地新现代豪华主义,助力公司下阶段在华的高质量增长。”

新势力换将谋破局

2023年,当理想汽车以37.6万辆的交付量登顶2023年造车新势力榜首之时,哪吒汽车的全年的交付量仅为12.75万辆,位居行业第五。而在2022年,哪吒汽车曾是销量冠军。

年度销量从行业第一到行业第五的变化,使得哪吒汽车的管理层进行了深刻反思。2024年1月2日,在哪吒汽车公布年度销量的同时,CEO张勇就在个人微博上进行了一次公开“检讨”。

对于2023年哪吒汽车做的不足之处,张勇从营销、产品切换等多个方面进行“检讨”。他表示:“2023年做得不好,原因(有)很多,大的方面有以下几点:新老产品切换时没有衔接好,节奏乱;新产品上市定价过高,下半年虽然调整到位了,但丧失了先机;亏损的产品线大幅度调低产量;传播方式老旧,有好的东西说不出;营销总部集权但又管理力度软弱。”

在反思企业管理问题的同时,

传统企业加速转型

除了2024年年初的车企高管变动外,2023年的高管变动的车企更多,包含上汽、长安、东风等一众国企。

上汽集团“新能源汽车发展三年行动计划”明确提出,到2025年新能源车年销量达到350万辆,年复合增长率达到50%,其中自主品牌在新能源车整体销量中的占比将达到70%。

数据显示,据初步统计,2023年12月份上汽集团新能源汽车销量达到21.9万辆,创下历史新高。2023年全年上汽集团销售新能源车112.3万辆,销量位居中国车企第二。

虽然上汽集团2023年新能源汽车的总销量位居中国车企第二,但与2025年的目标相比,仍有很长的一段路要走。为了加速向新能

张勇也表示,哪吒汽车2024年将重新出发,包括由其本人兼任营销公司总经理、全面改进营销传播以及用户沟通方式、调整现有产品线及渠道升级等。

合众新能源发布的人事任免内部文件显示,江峰和李长河分别被免去营销公司常务副总裁与执行副总裁的职务。与此同时,上述文件还显示,任命张勇兼任营销公司总裁;任命周江兼任营销公司常务副总裁,协助张勇管理山海事业部,负责统筹山海产品线营销工作,承接山海产品线整体销量目标;任命胡恩平为营销公司执行副总裁兼创意与新媒体部总监,负责统筹山河产品线营销工作,分管山河事业部和渠道发展部,承接山河产品线整体销量目标。

除了哪吒汽车的高管变动外,另一家高管变动的造车新势力则是蔚来汽车。2024年1月5日,便有消息称,蔚来NIO Phone业务负

从“价格战”到“价值战”

对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。

在中高端纯电赛道热度持续提升的大背景下,理想汽车此前主推增程车型的车型,也对外发布纯电产品。

“此前主打增程车型的车型,现在进入纯电领域,主要是看到了电池技术进步速度快于预期,续航里程焦虑在逐步缓解,因此相比于最早的预测,纯电渗透率提升速度也快于预期。”一位汽车研究机构分析师对记者表示,“目前,中高端纯电市场迎来了拐点时刻,这主要是供给侧所带来的。”

章弘也认为,主打增程车型的车型转向纯电领域,主要是看到了纯电车市场的发展潜力和市场需求,并依据自身战略,确保品牌在新能源汽车市场的竞争力。其进一步分析,混动车型将被证明是一个过渡性产品,以解决里程焦虑问题。随着动力电池科技发展,续航里程逐渐增大,补能设施进一步普及,混动车型会退出历史舞台。

在业内人士看来,竞相进入中高端纯电赛道的背后,与车企谋求品牌向上、技术研发实力提升,以及欲摆脱低端市场价格战等因素密不可分。

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。

“从技术成本角度而言,车企向中高端纯电产品拓展时机已经成熟,在新能源领域的积累也已经到位,‘三电’、智能方面全面自主研发为技术向上提供了可能。”章弘如此分析。

车企纷纷涌入中高端纯电赛道后,将对行业发展带来哪些影响呢?对此,章弘认为:“对于行业来说,中高端汽车市场是一片蓝海市场。目前,中高端轿车长期被合资燃油车型占据,对于经历了2023年降价潮的中国新能源车来说,只有杀入高价区市场,才有机会从价格战升级到价值战。”

章弘表示,当前切入中高端纯电赛道是造车新势力、自主品牌实现向上的必要通道。此外,微型车市场已经全面被新能源突破,车企如果要寻找新的增长空间,必须切入到中高端纯电轿车领域。