

## 汽车

## 超30个品牌开年集体降价



消费者在山东烟台冬季惠民车展上了解优惠促销车型 新华社发

2024年,几乎没有一家车企能在“价格战”里独善其身。

2025年开年又开打,超30家品牌“组团式”入局,“价格战”哨声再次响起。

## 自主“续补”合资直降

根据相关规定,国家和地方“以旧换新”补贴均已于2024年12月31日到期。往常购车需求长期释放,补贴退坡车市随之减淡,透支后无论是车企还是消费者似乎都会选择进入一段平稳缓冲期。

但今年面对春节前的购车高峰,缓解部分消费者因错过补贴而产生的观望情绪,大多数自主品牌选择自掏腰包,1月1日起陆续发布“以旧换新”限时兜底措施,吸引消费者下单,以此来实现空档期的平稳过渡,稳定1月份销量,营造2025“开门红”。

蔚来及其子品牌乐道于1月1日率先宣布,针对1月1日至2月28日开票购车的用户,如因新车开票时间早于政府政策要求时间而无法申请置换补贴,将由车企通过积分和等额加电补贴形式进行全额兜底;理想汽车也推出了置换补贴兜底权益,针对1月订购并交付的用户,若不符合地方置换补贴条件,可享受15000元的现金补贴。

目前包括岚图、极狐、阿维塔等品牌,都陆续推出了兜底方案,自发为消费者“续补”,在政策切换期间,吸引用户立刻下单,减少观望与等待情绪。

此外,比亚迪、吉利、特斯拉、小鹏、深蓝、广汽埃安等车企则选择通过“0息”金融优惠方案、新春权益加码、现金红包、保险补贴,甚至是赠送华为三折叠屏手机的方式,让消费者感知到此刻下订该品牌车型的“值”。

相比于自主品牌的复杂规则和多种权益方案,合资企业2025年开年还是秉持着较为简单且纯粹的价格直降模式,且继续加大马力,降价幅度多在3万~6万元以上,部分豪华品牌车型开年价格甚至下探15万元左右。

一汽-大众探影最高优惠额度达2.7万元,最低起售价为11.69万元;上汽大众限时优惠,车型ID.3最高可享受5万元的优惠额度。此外,包括长安马自达、广汽丰田等都给出了数万元的价格优惠。

屡次强调自己的豪华属性,不愿“以价换量”的豪华车企,还是默默参与了这场开年大战,2024款奥迪Q2L全系降价5.1万元;捷豹XFL价格甚至大幅“跳水”17万元,XEL降价14万元,优惠后价格来到18.98万元。当“价格战”推动着B级车整体跌入15万元上下,豪华品牌也无法坚守20万元的价格底线。

尽管一次次价格波动,让部分车企利润亮起“红灯”,上下游供应链、汽车经销商压力剧增,但在市场优胜劣汰的竞争规则下,2025年车企还是作出了

共同的选择——继续通过价格竞争来抢夺份额。

## 品牌不愿让出市场

乘联会秘书长崔东树发文称,2024年全国乘用车市场价格战持续激烈,2024年1~12月降价规模达227款,已经超过2023年全年的148款降价规模,也大幅超越了2022年的95款的降价总规模。其中,新能源新车降价平均达到1.8万元,降价力度达到9.2%。

面对2025年,“价格战”要不要打?怎么打?各家“掌门人”有不同的态度。

“我们不简单地打‘价格战’,而是要长期坚持打技术战、品质战、品牌战、服务战,以及企业的道德战,这是吉利的基本经营理念。”在2025年新年致辞中,吉利控股集团董事长李书福相较于往年更加强调了良性竞争的重要性,表示吉利不追求短期销量目标,而要看向长远。

小鹏汽车董事长何小鹏曾在2024年最后一天预测,极致的成本控制及配置的同质化,会引发更激烈的竞争,价格战甚至会从2025年1月开始点燃,2025年至2027年是汽车行业的淘汰赛阶段。隔天,小鹏汽车的1万元现金补贴已经落地,并为更为畅销的小鹏MONA M03和P7+车型提供888度的充电卡,权益再加码。

“淘汰赛”加剧,尽管长周期的“价格战”裹挟着行业前行,让车企、供应链、经销商处于高压中,但在目前的存量市场中,降价依然是简单且有效的重要手段之一。曾试图通过“减量保价”抽身“价格战”的宝马,坚持了一段时间后最终回到降价的原点;拒绝向“价格战”低头的长城汽车,2024年在多家自主品牌规模扩大的同时,只能尽力守住原有份额。

在销量与利润之间考量,身处“淘汰赛”的关键阶段,没有一家品牌心甘情愿让出市场份额。汽车行业的“价格战”一旦开打,似乎就很难停下。

来自主机厂的促销方案更加多样化,车市“淘汰赛”继续,当“价格战”成为常态化命题,面向2025年,市场以及车企要回答的问题似乎不是“价格战”要不要继续打,而是以什么样的策略与方式参赛,在低价取量中破局,做到降本增效,实现利润的健康增长,以及在满足消费者的价格诉求时,坚守守住安全、品质底线。

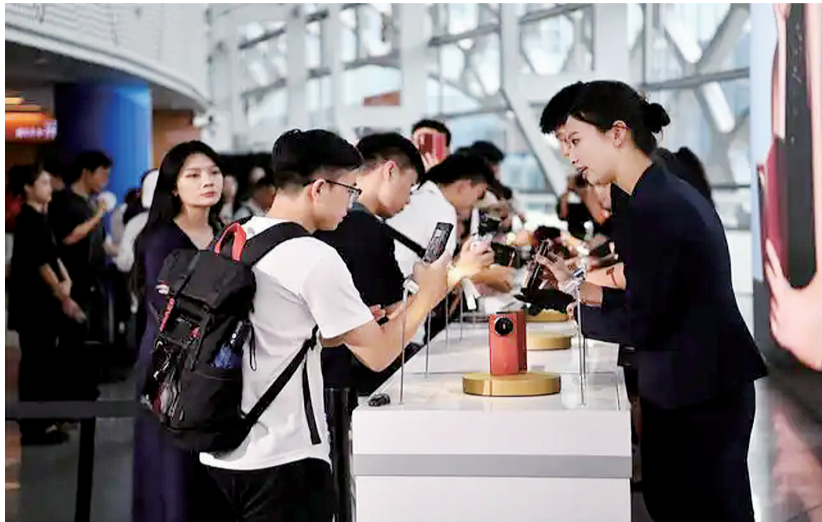
有业内人士预计,“价格战”或将成为未来3~5年的一场“持久战”,在造车“马拉松”中,车企也在同步开展新一轮对于市场定价权的争夺。

据21经济网

## 『价格战』哨声又响

## 手机

## 高端产品掀起大促降价潮



观众在发布会现场体验华为手机 新华社发

年货节来袭,手机行业进入新一轮大促降价潮。华为Pura 70 Pro、Pura 70 Pro+等机型直降千元,Mate X5折叠屏手机直降2500元。苹果刚发布不久的iPhone 16系列也在其后跟进降价。

## 华为降价苹果跟进

2024年12月20日,华为终端官网微博表示,华为新年礼遇,2024年12月20日起至2025年2月16日,购买华为手机、电脑、平板、智慧屏等华为产品至高优惠2500元。

记者搜索华为商城了解到,华为在2024年4月发布的Pura70系列、2023年9月发布的折叠屏X5系列、2024年2月底发布的Pocket 2系列都有不同幅度的降价。其中,叠加优惠券后Pura 70 Pro标准版的起售价格下降1100元至5399元,Pro+版本叠加优惠券后的起售价格下降1300元至6699元,Pura 70 Ultra至高优惠2000元,优惠后售价7499元起。而华为Mate X5折叠屏手机直降2500元,原价12999元的12GB+256GB版本优惠后售价10499元。

而2025年元旦刚过,苹果中国官网就公布“叱咤福利开头好”迎新春限时优惠活动,宣布1月4日至7日,以符合条件的支付方式购买指定产品,最高立省800元。换购新iPhone还享折抵优惠!

iPhone的新年促销产品主要集中在iPhone14系列、iPhone15系列及最新推出的iPhone 16系列。其中,iPhone 16 Pro和iPhone 16 Pro Max在苹果手机品类中降价优惠幅度最高,达500元。而iPhone 16和iPhone 16 Plus可优惠400元,iPhone 15和iPhone 15 Plus可优惠300元。Mac产品的优惠力度在本次促销活动中最大,13英寸MacBook Air (M2)可优惠600元,而15英寸MacBook Air (M3)则直接降价800元。

1月4日,记者实测发现,在苹果中国官网购买iPhone 16 Pro 128G版本,使用支付宝、微信支付、花呗分期、招商银行分期、中国建设银行分期、中国工商银行或其他带有Visa及万事达卡标志的信用卡进行支付可享受500元优惠。

iPhone 16系列是苹果在2024年秋季发布的旗舰新品,这是苹果中国官网该系列首次降价促销,却并非iPhone 16系列官方首次降价促销,此前的2024年“双11”大促期间,苹果官方渠道——天猫Apple Store官方旗舰店进行了“双11”优惠活动,iPhone 16系列全系优惠500元,在“双11”结束后,iPhone 16系列价格回归正常。

## 高端市场竞争加剧

随着华为在2023年第三季度末回归,2024年的国内手机市场竞争已变得更加焦灼,尤其是国内高端手机市场。

2024年第一季度中国市场出货量前五名分别是华为、OPPO、荣耀、vivo和苹果,各家份额数据都在15%~17%之间,小米未进市场前五;到了第二季度,vivo、OPPO、荣耀、华为、小米等国内品牌包揽国内市场前五席位,而苹果排名第六;在第三季度的排名中,vivo、华为、荣耀、小米位列前四,苹果重回前五,OPPO则排在第六。

2024年第三季度,中国大陆市场600美元(折合人民币约4350元)以上价位段高端智能手机厂商排名分别是苹果、华为、荣耀、小米、三星,其中苹果和三星出货量同比下滑5%和11%,而华为、荣耀、小米出货量分别同比增长34%、30%、88%,苹果在600美元以上价位段仍占据52%的份额,但华为份额已达33%。

可以看到,国内市场六大品牌都在轮番争夺前五席位,尤其是华为对高端市场的冲击,对市场影响较大。

而国产品牌也在频频发力高端市场。从2024年第四季度这波手机新机来看,从外观到系统体验,国产旗舰们“果里果气”的味道似乎浓烈了不少。vivo X200系列、OPPO Find X8系列、小米15系列在内的多款机型都拥抱了iPhone直角边框设计。

随着华为、苹果先后加入新春大促活动,接下来的国内高端智能手机市场竞争无疑会更加激烈。

2024年12月30日,vivo执行副总裁胡柏山在接受记者采访时就表示了vivo发布X200系列对标苹果,冲击高端的态度。

荣耀EMT管理团队在新年致辞中表示:“荣耀2024年中国区高端份额突破6%,首次杀入TOP4。未来我们将坚持高端化与年轻化齐头并进,将坚定不移地推进品牌高端化战略。”

而记者也留意到,OPPO、vivo等品牌也在进行新春促销。

一位不愿具名的手机分析师向记者表示,目前看华为降价刺激销量效果明显,未来华为份额会继续提升,其他安卓品牌也会继续打造高端产品,这无疑将使得2025年的国内高端市场竞争更加激烈。

据中国经营网