



汽车行业：一线造车新势力终端优惠情况跟踪：降低购车门槛 提升产品性价比



核心观点

8 月新势力销量增速放缓，9 月纷纷推出优惠购车方式和集客手段提升终端销量。8 月蔚来、小鹏、理想的总销量分别为 10,677/9,578/4,571 辆，同比分别+82%/+33%/-52%，环比分别+6%/-17%/-56%。

蔚来推出 0 首付方案，结合 BaaS 服务，进一步降低购车门槛 9 月 1 日-30 日，蔚来除了原有的 BaaS 业务降低整车售价外，额外推出了两种购车方案：1) 0 元首付购车，其中购买 ES6 签名版/性能版、EC6 签名版/性能版、ES8 的用户折合年化利率约 5.66%，购买 ES6 运动版、EC6 运动版、ET7、ES7 的用户折合年化利率约 6.21%。2) 15%首付，其中购买 ES6 签名版/性能版、EC6 签名版/性能版、ES8 的用户 12~60 期年化费率最低 2.99%，购买 ES6 运动版、EC6 运动版、ET7、ES7 的用户 12~60 期年化费率最低 3.29%。我们认为 BaaS 服务+0 首付获低首付购车方案大大降低了蔚来的购车门槛，有助于提升终端销量。

小鹏 G9 迅速调整命名逻辑和价格配置，降低选择难度、提升性价比 9 月 21 日小鹏 G9 上市后，用户提出了产品配置的选择难度大、选择成本高的反馈，公司于 9 月 23 日迅速调整了产品命名逻辑和价格配置，把智能、豪华配置标配。此外针对 10 月 31 日前购车用户还提供了定金翻倍、充电无忧、舒响升级、限时免费赠送幸运白外观色和鹏友置换等五大优惠政策。我们认为公司可以针对市场反馈快速做出调整，有助于提升 G9 的竞争力，进而提升终端销量。

理想推出老车主邀请好友试驾赠送露营套装的活动，增加到店集客 9 月 1 日-30 日，理想老车主邀请新客户到店试驾可以领取露营套装，其中老车主完成 2/3/4 位有效邀请，分别可以获得户外月亮椅/户外折叠桌/户外折叠推车。我们认为这样的老车主邀请好友的推广活动可以有效的提升到店集客数量和试驾数量，有望带动理想新产品的销量提升。

风险提示：新产品销售不及预期；行业竞争加剧风险；宏观经济下行风险。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46673

