



2025年四季度汽车产业发展报告

月狐数据 (MoonFoxData)

2026年01月

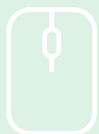


研究说明

研究范畴

本报告主要聚焦中国汽车产业市场，分析政策监管、汽车消费、广告主需求等内容，帮助市场了解2025年第四季度国内现状，同时列举头部企业案例进行分析。

报告研究范围主要为汽车产业、汽车媒体等。



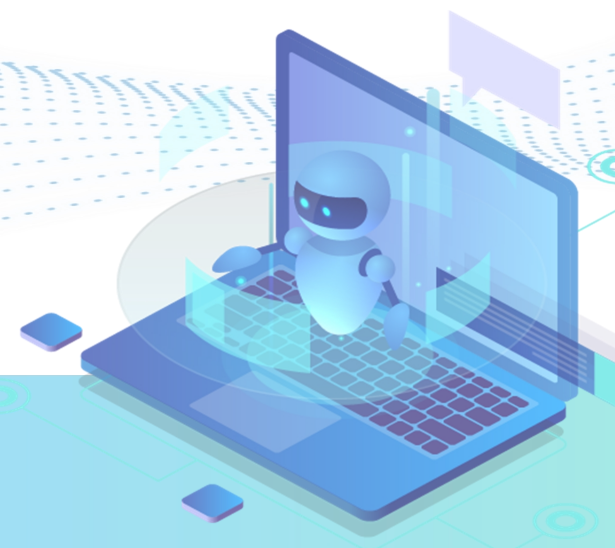
Ø 数据说明

报告收集多类数据源进行综合分析研究，包括：

1. 政府公布、市场公开、媒体披露、企业财报等公开数据和资料；
2. 月狐数据：是中国领先的全场景数据洞察与分析服务专家。凭借全面稳定、安全合规的移动大数据根基以及专业精准的数据分析技术、人工智能算法，月狐数据先后推出移动应用数据（iApp-旗舰版、小程序版、厂商版、海外版）、品牌洞察数据（iBrand）、营销洞察数据（iMarketing）、金融另类数据等产品，以及提供月狐研究院的专业研究咨询服务，旨在用数据帮助企业洞察市场增量，赋能商业精准决策。

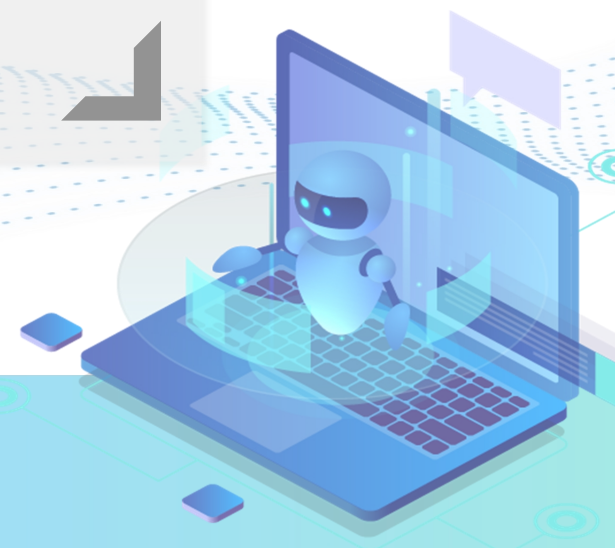
CONTENTS

- 四季度政策&市场变化
- 四季度汽车产业链变化
- 2026年发展趋势展望



PART01

四季度政策&市场变化



新能源汽车购置税明年减半，国四燃油车纳入补贴范围

汽车行业稳增长工作方案

10月6日，8部门联合发布，提出扩大新能源汽车市场份额，促进汽车消费升级；强化技术创新，提升产品质量和核心竞争力；优化汽车产业布局，推动产业链协同发展；



车船税优惠政策调整

10月，工信部等部门发布，提高节能与新能源汽车车船税优惠技术门槛，明年1月1日起实施；
影响：推动技术升级，引导企业生产更高效、更环保车型；



汽车以旧换新补贴政策

以旧换新政策继续推动，国四排放标准燃油车纳入补贴范围，扩大受益面



汽车行业价格行为合规指南

12月12日，市场监管总局发布：明确禁止低于成本价销售、价格串通、哄抬价格等不正当竞争行为；不得使用“限时降价”“清仓价”等虚假宣传用语；
影响：为行业价格战划定红线，推动从“价格内卷”回归“价值竞争”



1

购置税调整促进2026年新能源汽车高质量发展



- 2026年1月1日起，新能源汽车购置税从全额免征调整为减半征收
- 单车减免上限从3万元降至1.5万元
- 提高技术门槛：纯电续航 $\geq 400\text{km}$ 、百公里电耗 $\leq 12\text{kWh}$ ；插混续航 $\geq 100\text{km}$
- 影响：引导新能源汽车向高质量发展，淘汰低续航、高能耗车型

2

技术标准与安全监管政策完善、升级

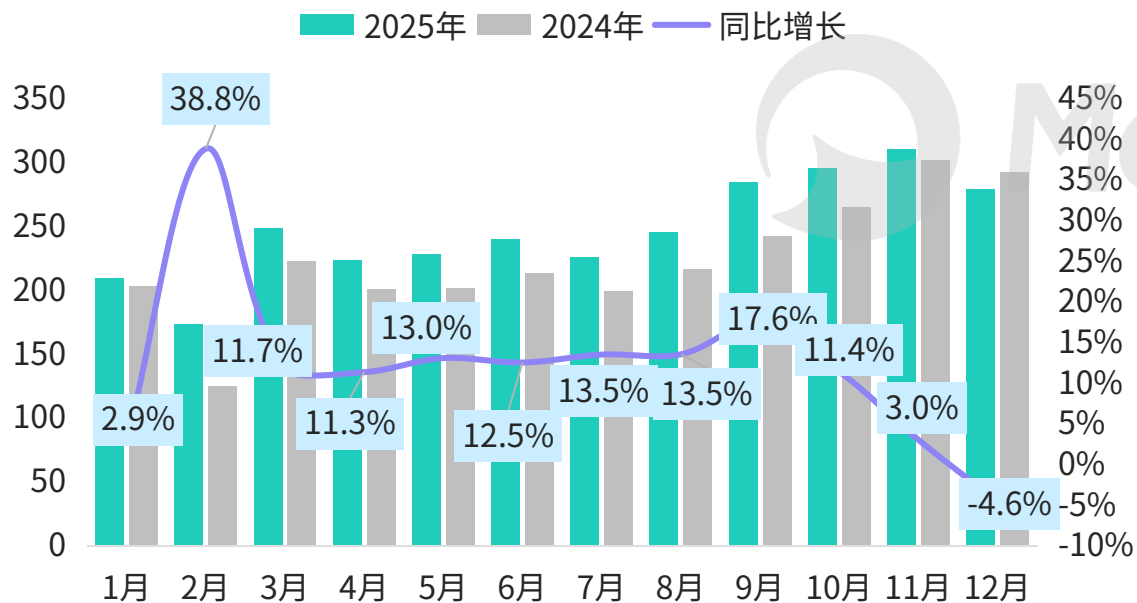


- 工信部：汽车强制标准升级-每个车门必须配备机械释放外把手，强化电池热扩散、高压安全等技术要求；
- 工信部：新增电动化、智能化、网联化企业准入审查要求；
- 公安部：发布机动车运行安全技术条件-默认百公里加速时间不少于5秒，禁止虚假宣传自动驾驶能力；

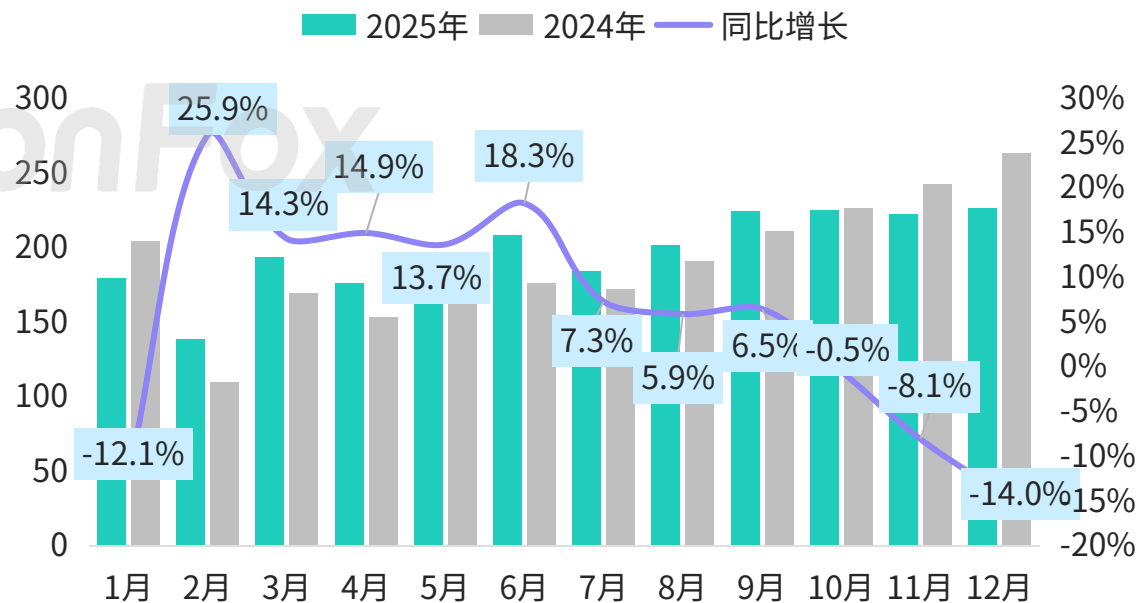
四季度“以旧换新”补贴耗尽，市场销量持续走弱

- 2025年四季度乘用车上次行呈现“产量先升后降、销量持续走弱”的特征，零售端10月起同比转负且跌幅扩大，批发端12月环比大幅下滑，新能源渗透率持续走高成为市场主要支撑。新能源渗透率持续提升，12月前四周达61.8%，成为市场唯一亮点；燃油车持续承压，同比降幅显著。
- 原因：多地“以旧换新”补贴资金耗尽，新能源购置税优惠预期变化，消费者观望情绪加重。

2024年1月-2025年12月狭义乘用车产量
(单位：万辆)



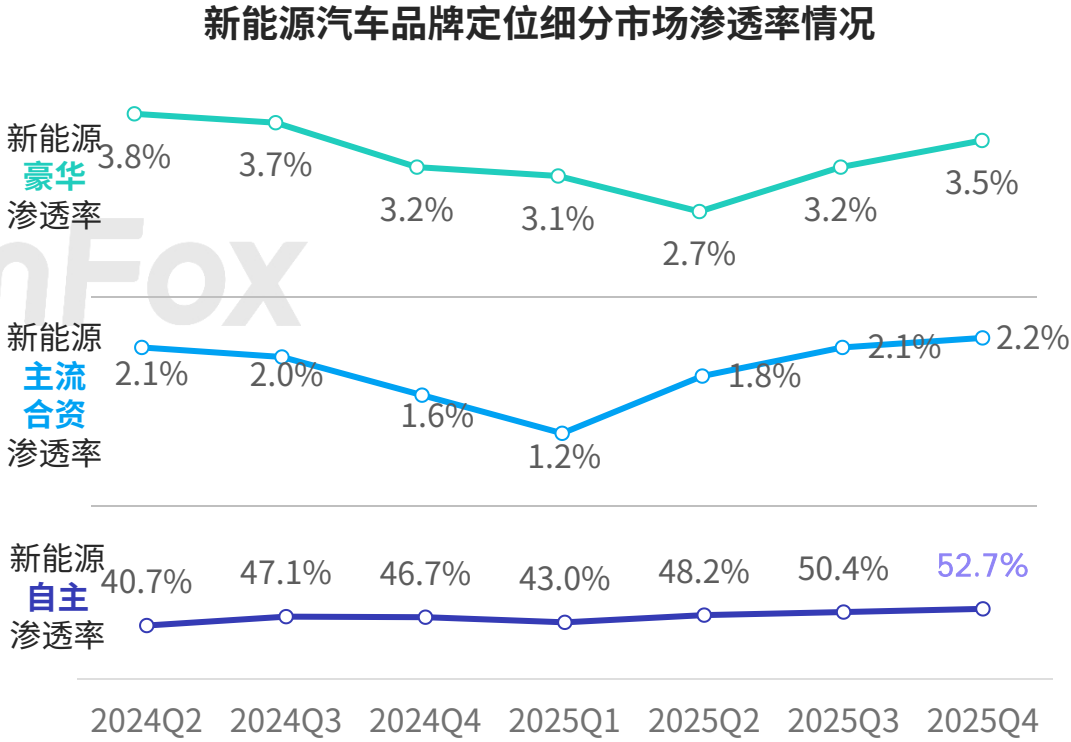
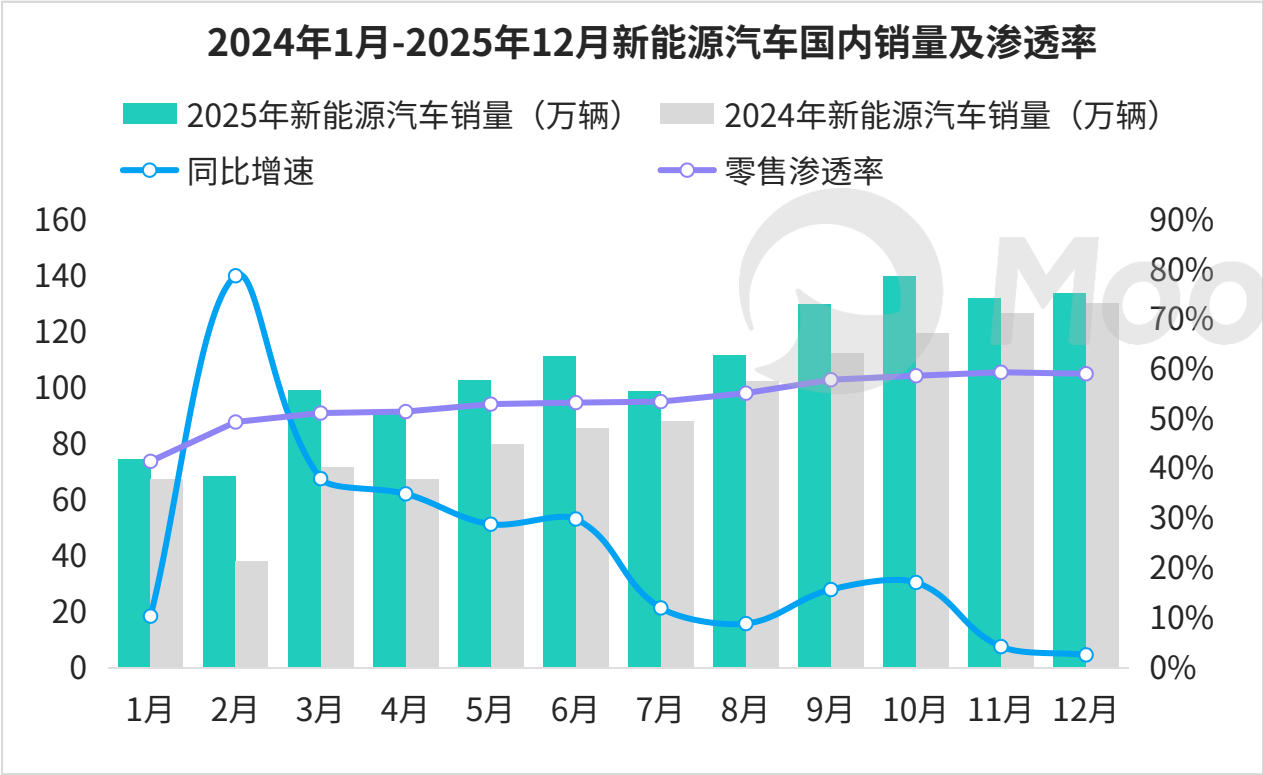
2024年1月-2025年12月狭义乘用车零售销量
(单位：万辆)



数据来源：中国乘联会

新能源新车渗透率超过五成，2026年继续保持高速增长

- 2025年四季度，中国新能源汽车市场延续了全年强劲的增长态势，整体销量环比显著提升。新能源汽车在国内新车销量中的占比突破50%，正式成为市场主导力量。
- 考虑未来用户需求变化和新能源车企产品力升级，中汽协预计2026年我国新能源汽车的销量将达到1900万辆，同比增长15.2%。



数据来源：中国乘联会

技术发展：L3级自动驾驶商业化落地迎来里程碑

- l 四季度，国内自动驾驶迎来大突破。2025年12月15日，工信部向长安深蓝SL03和极狐阿尔法S6发放国内首批L3级自动驾驶准入许可，标志着中国自动驾驶正式进入量产商业化阶段。
- l 12月22日，重庆为长安深蓝SL03发放全国首块L3专用号牌，开启了L3级自动驾驶在实际道路的合法运营。

中国L3自动驾驶技术突破核心数据梳理

技术维度	关键数据	行业意义
L3级落地	2款车型获准入，1块专用号牌发放，2个城市试点	自动驾驶商业化从0到1的突破，为全球提供中国方案
测试里程	长安500万公里道路测试，极狐80万公里等效测试	技术可靠性得到充分验证，符合监管安全要求
融资集中	Q4融资120亿元，85%流向头部5家企业	行业集中度提升，技术门槛显著提高
安全标准	ASILD最高安全等级，七重冗余架构	安全成为技术落地的首要前提，责任边界清晰
场景拓展	从高速场景向城市拥堵路段延伸，车速限制50-80km/h	逐步扩大L3级应用范围，为未来全场景自动驾驶积累经验

- 中国自动驾驶发展的**关键转折点**，从测试示范阶段迈入正式商业化应用阶段；
- 验证了**两条技术路线**的可行性：长安的自研无激光雷达方案和极狐的华为合作多激光雷达方案，为行业提供了多元化参考；

影响：智能驾驶从技术验证迈入可控商业化阶段。数据显示，头部企业通过大规模测试和技术积累已形成明显优势，行业正经历“**技术+资本+合规**”三重筛选的洗牌过程。

趋势01：市场扩容



2026年Q1预计有3-5家车企（包括小鹏、理想）提交L3级自动驾驶准入申请，场景限制将逐步放宽；

趋势02：领先技术持续下放



激光雷达成本将继续下降，预计2026年底10万元级车型将标配激光雷达，推动L3级技术普及

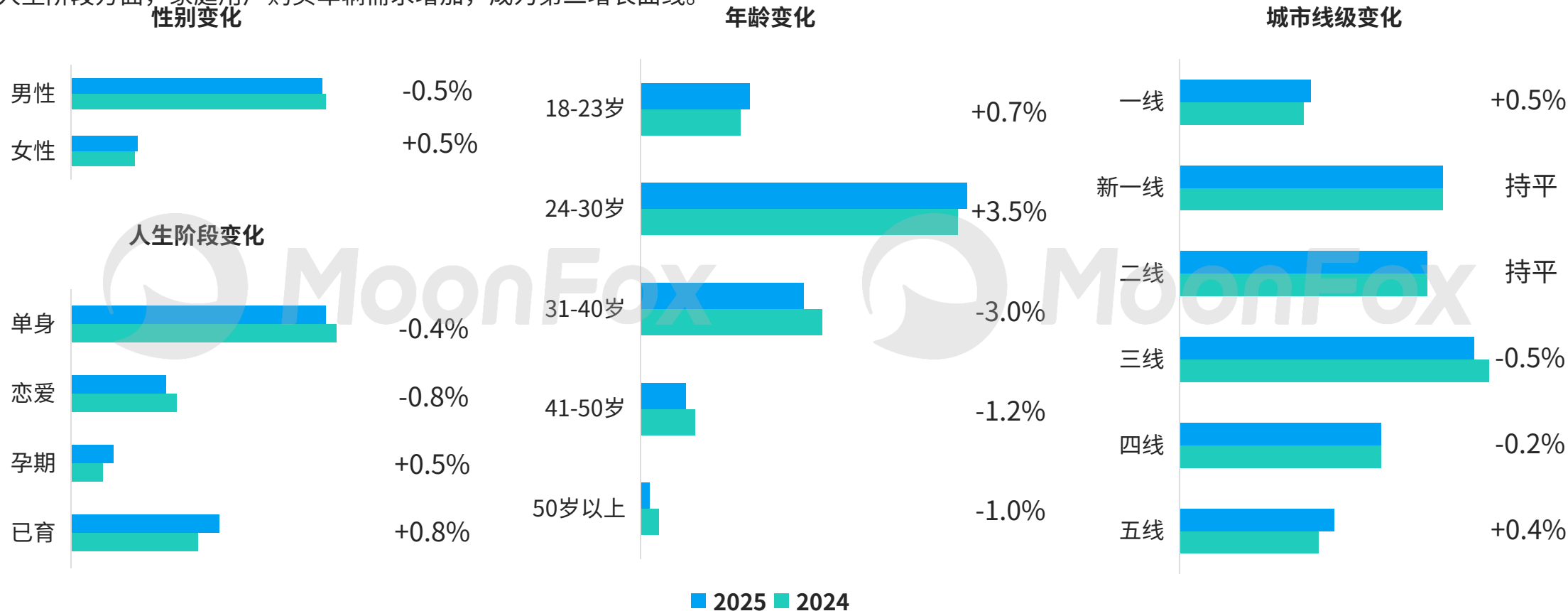
趋势03：体验升级



智能驾驶将从“功能竞赛”转向“体验竞赛”，用户对智驾系统的关注点从单一高速场景转向城区复杂路况；

购车用户变化：2025年家庭需求正在成为购车驱动力

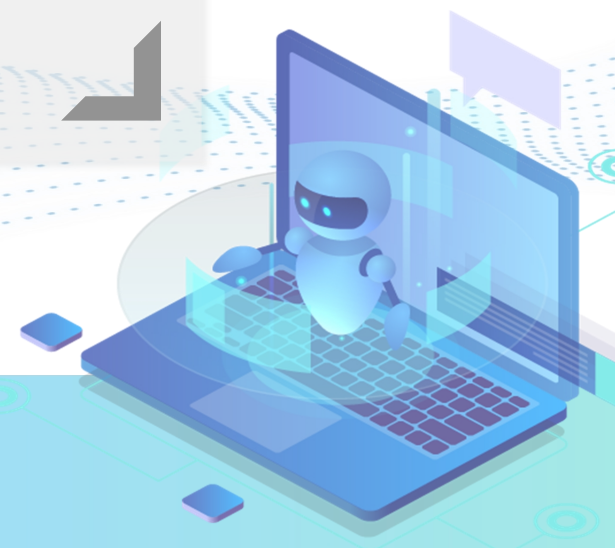
- 2025年我国购车用户画像整体有所变化，主要是特征是女性占比少量提升；年轻用户占比持续提高，成为主力消费群体；城市分布则呈现一线、五线城市增长趋势。
- 在人生阶段方面，家庭用户购买车辆需求增加，成为第二增长曲线。



数据来源：极光月狐iApp & 《2025年汽车行业趋势洞察和典型增长市场解析报告》

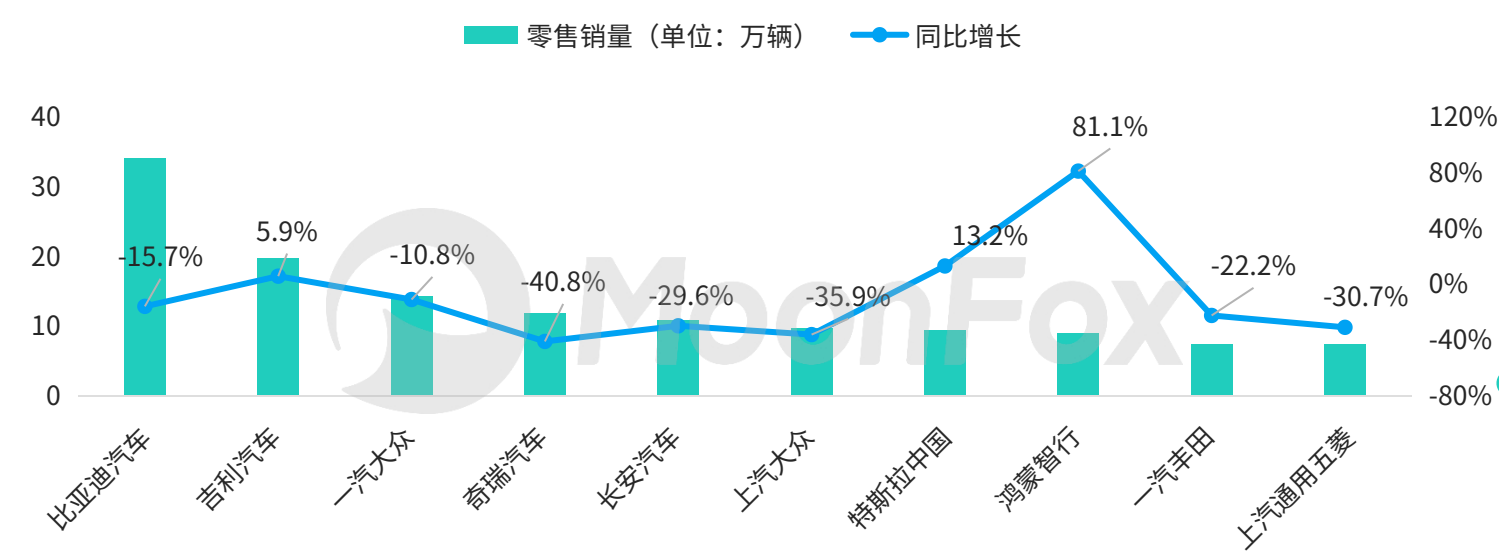
PART02

四季度汽车产业链变化



主机厂：国内自主品牌销量稳健，整体竞争力持续增强

2025年12月狭义乘用车厂商零售销量Top10



市场份额

2025年12月	15.0%	8.7%	6.3%	5.2%	4.8%	4.3%	4.2%	4.0%	3.3%	3.3%
2025年9月	15.5%	10.4%	6.2%	5.4%	6.2%	4.1%	3.2%	未上榜	未上榜	3.8%
2024年12月	15.3%	7.0%	6.1%	7.6%	5.9%	5.7%	3.1%	未上榜	3.7%	4.2%

数据来源：中国乘联会

1

以比亚迪为首的自主品牌表现稳健

- 12月，比亚迪以34万辆的零售销量稳居榜首；吉利以19.7万辆居第二，同比正增长5.9%，自主阵营里表现相对稳健。
- TOP10厂商半数出现同比负增长，其中一汽大众、上汽大众作为代表性合资厂商，在销量下滑的同时市场份额也呈收缩态势。

2

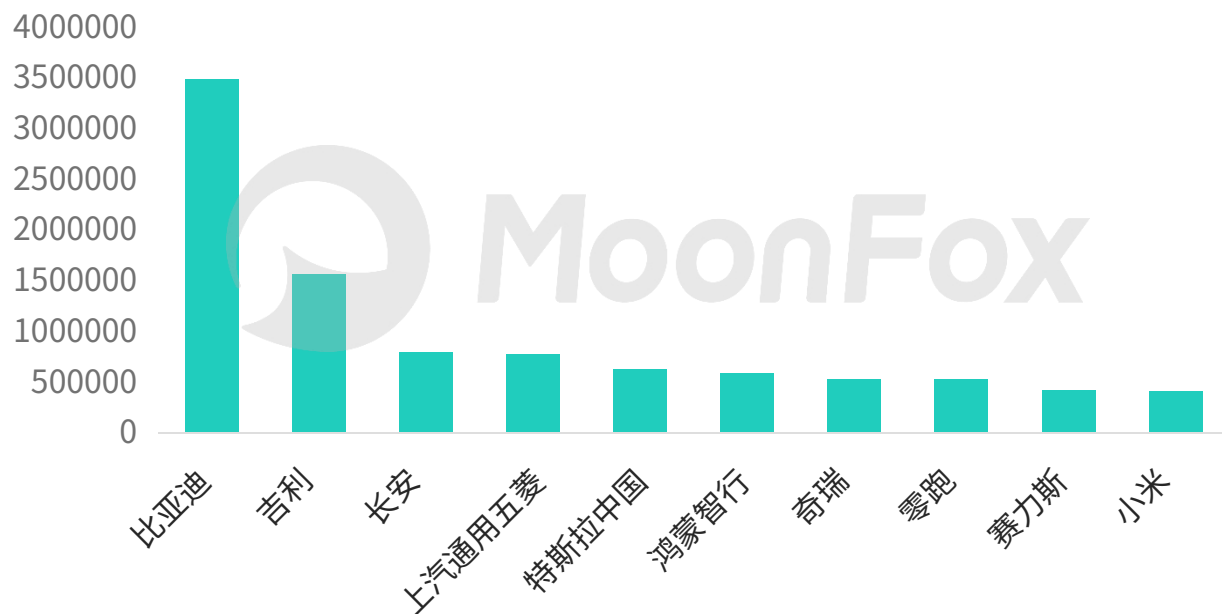
TOP3份额稳定，TOP10集中度保持下降趋势

- 比亚迪汽车、吉利汽车、一汽大众在12月继续位居狭义乘用车厂商零售销量TOP3，份额综合约30%，较去年同期基本持平。头部厂商以成熟的供应链与产能韧性为基础，通过技术和产品升级，覆盖适配不同消费群体以站稳市场。
- TOP10份额从去年同期的61.8%下滑至59.1%，且较9月水平亦有下降。2025年以来更多新势力在高端化、智能化、场景化维度推出差异化车型，分流TOP10的份额，长期来看主机厂综合实力与细分市场布局为增长关键。

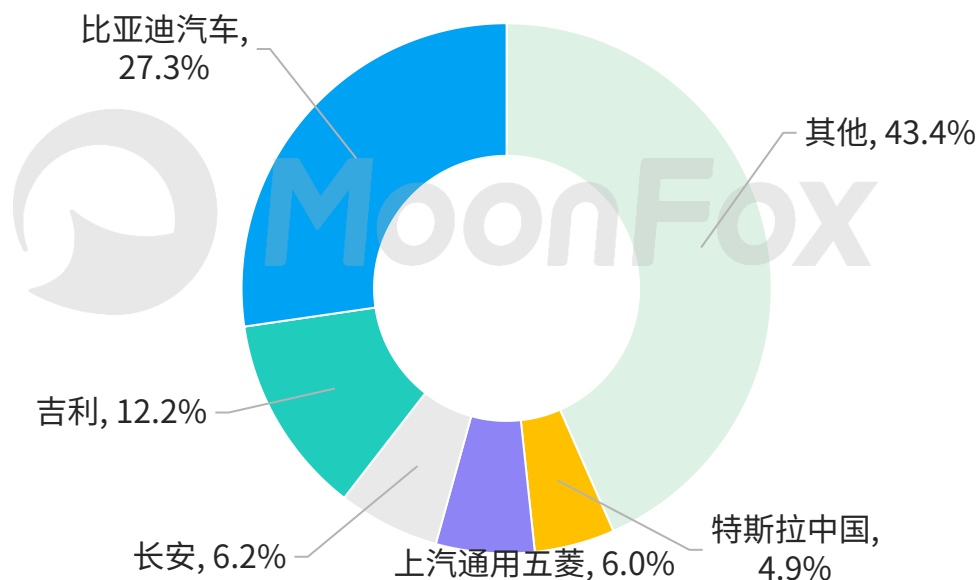
主机厂：新能源汽车继续快速增长，比亚迪一枝独秀

- l 根据中国汽车工业协会 (CAAM) 官方数据，2025 年我国新能源汽车总销量达 1649 万辆，同比增长28.2%，连续 11 年位居全球第一。
- l 从市场竞争来，比亚迪牢牢占据市场第一，优势明显。技术方面比亚迪凭借第五代 DM 技术、天神之眼智驾、云辇系统等持续提升产品力，国内拥有超 6500 家门店，海外渠道快速扩张，服务体系逐步完善，预计2026年比亚迪将继续保持领先地位。

2025年1-12月新能源厂商零售排行榜



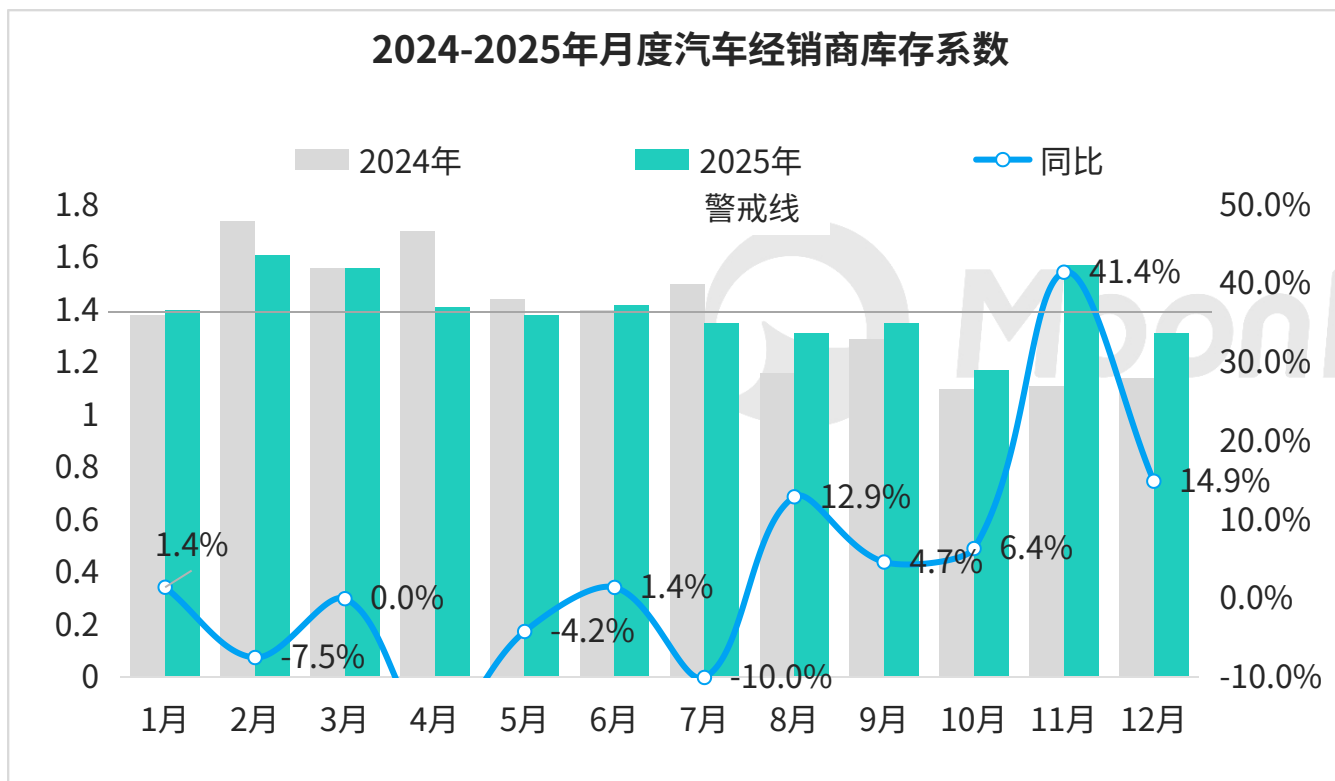
2025年新能源销量厂商占比



数据来源：中国乘联会

经销商：库存系数转好，终端需求偏弱与消费者观望情绪并存

- 四季度，在车市整体走势偏淡的背景下，终端购车需求不足，传导至经销环节带来多重经营压力：客户流量减少、新车销售利润走低，叠加汽车厂商年底冲量任务，经销商的库存积压、流通不足、资金紧张问题凸显。



数据来源：中国汽车流通协会

市场保险：整体利润仍在下滑

- 四季度，在政策带来的观望情绪之下，汽车经销商面临客流量下滑、消费紧缩带来的销量和收入问题，叠加行业价格战影响的延续，利润被进一步侵蚀。

近50%经销商

3.5%经销商

全年任务完成率

全年任务完成率

≥90%

≤50%

经营压力：厂家加剧经销商库存及经营压力

- 经营层面受厂商影响，经销商陷入新车毛利倒挂、库存高企困境中，高压销量目标加剧经营负担。

- 预计2026年厂家下达销量目标下调
- 预计2026年厂家下达销量目标上调
- 预计2026年厂家下达销量目标持平



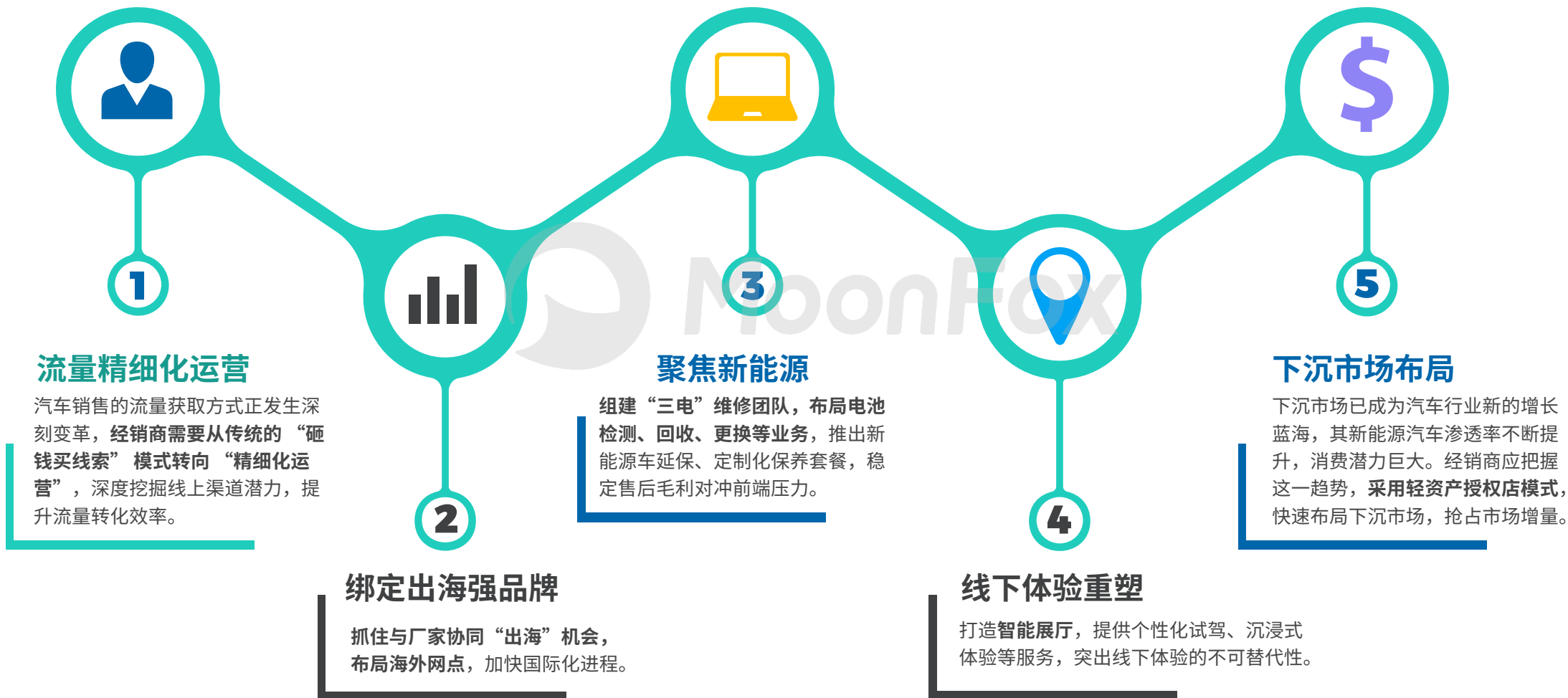
结构调整：经销商短期难以走出转型阵痛

- 在汽车产业升级背景之下，传统燃油车市场持续萎缩促经销商转型新能源；但在新能源市场中亦面临来自多方的激烈竞争，结构调整带来双重困局。

数据来源：中国汽车流通协会

经销商：从“卖车”向“全生命周期价值运营”转型

面对当前的汽车消费市场，汽车经销商行业洗牌速度加快，头部企业破产、经销商大面积亏损等现象频繁出现，2026年行业转型已经难以避免。



汽车养护：正经历结构性变革，连锁化、新能源化、数字化成为三大核心驱动力

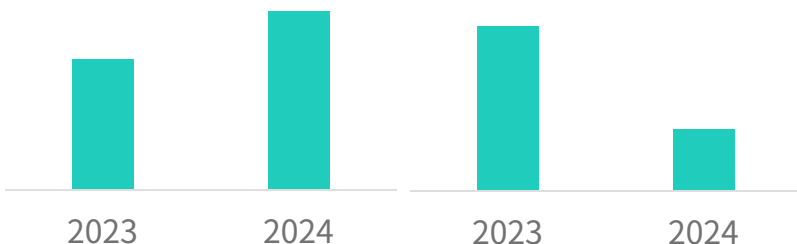
- 公安部统计，2025 年全国机动车保有量达 4.69 亿辆，2025 年全国新注册登记机动车 3535 万辆，其中，新注册登记汽车 2619 万辆。机动车新注册登记量已连续 11 年超过 3000 万辆。在庞大的汽车保有量基础下，汽车养护市场蓬勃发展，面对行业结构性变化，后市场企业重新思考客户结构，把握主机厂、电池商、保险公司等B端合作机会，同时加强对终端用户的运营。

市场正规化、规模化发展加速

- 汽车后市场门店总数自2020年的59万家缩减至2025年的42万家，行业整合淘汰趋势明显。与此同时，连锁型企业占比从16%提升至34%，头部效应日益突出。超大型连锁企业门店增速达37%，规模优势进一步放大。

超大型连锁

中型连锁

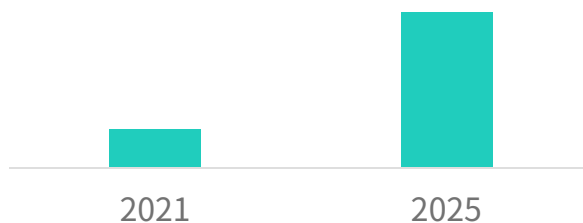


数据来源：罗兰贝格

新能源养护渗透率稳步突破

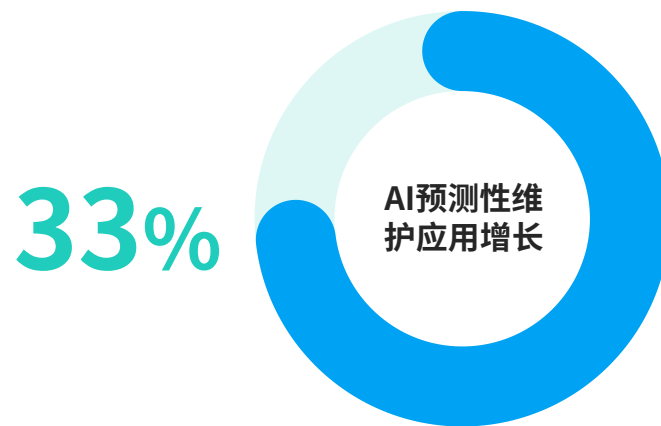
专项需求爆发：三电维保市场规模同比增42%，高压系统安全改造投入增40%；工信部预计电池检测市场规模超200亿元；

独立售后新能源进厂占比



数字化推动精细化运营

智能诊断系统普及：数字诊断技术在连锁门店覆盖率达85%

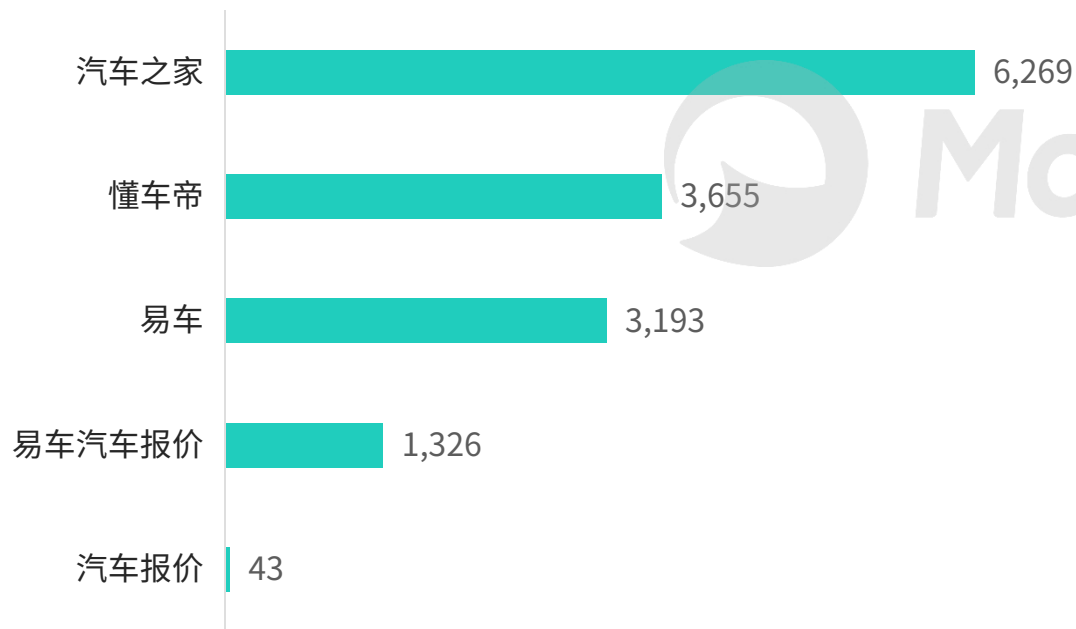


汽车资讯：汽车之家、懂车帝用户规模领先业内，优势明显

- 从用户规模来看，汽车之家领先业内竞品。作为汽车资讯平台领头羊，汽车之家长期位于行业第一位置，覆盖用户最多，且整体仍保持稳定增长趋势，为销售线索服务和营销支持提供坚实基础。

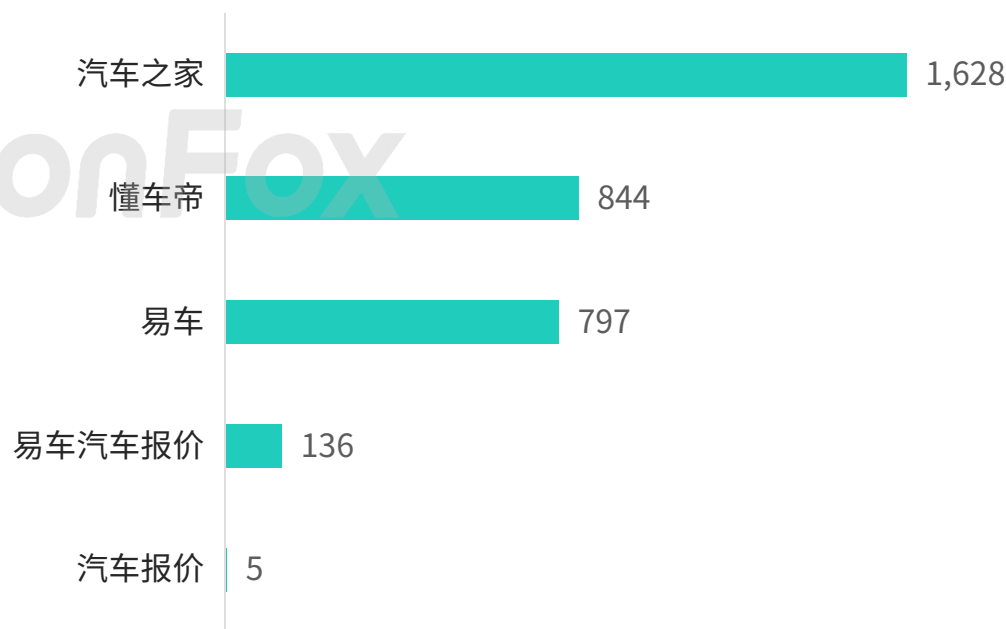
2025年四季度汽车资讯MAU榜单

■ 季度活跃用户规模（万）



2025年四季度汽车资讯DAU榜单

■ 季度日均活跃用户（万）

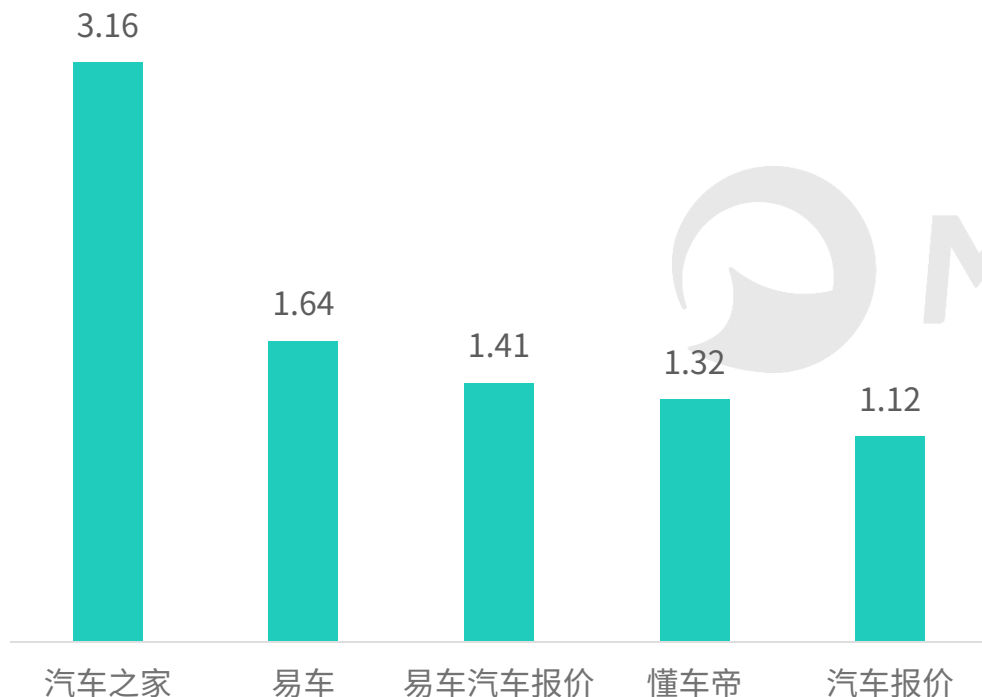


数据来源：月狐iApp，数据周期：2025年10-12月

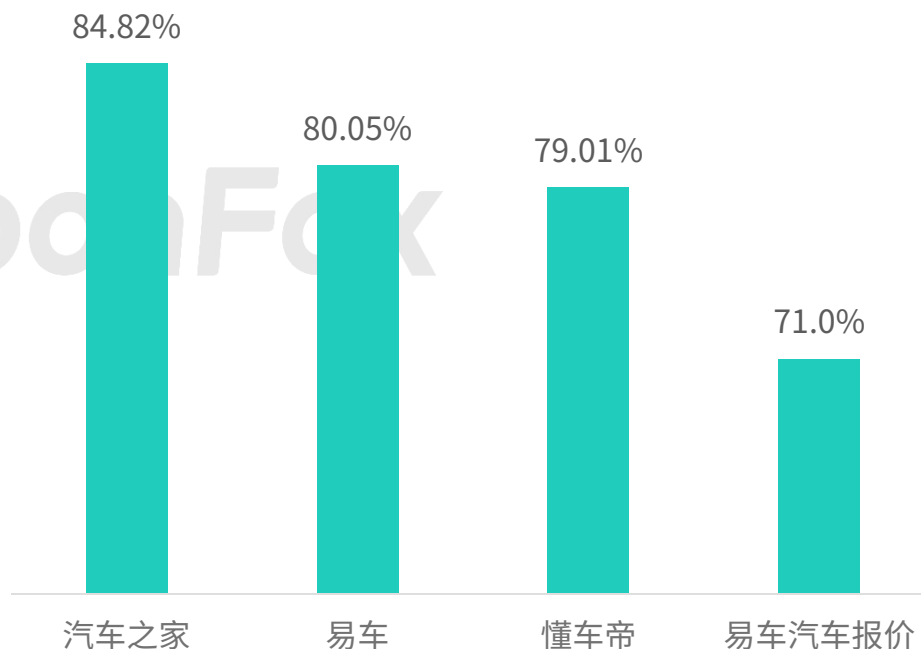
汽车资讯：汽车之家在用户使用频率等粘性数据方面稳居第一

- 根据极光月狐用户数据来看，在使用粘性和用户留存维度，汽车之家均位于领先地位，得益于优质汽车内容基础，汽车之家建立了“内容吸引-销售线索-营销工具-线上商城”的正态商业循环模式，并持续强化以保证自身竞争力。

2025年四季度汽车资讯用户使用频率



2025年四季度汽车资讯7日新增安装留存率变化



数据来源：月狐iApp，数据周期：2025年10-12月

汽车之家：“内容+交易”生态平台转型，用户稳健增长

汽车之家作为汽车资讯领先平台，面对复杂多变的汽车市场环境变化，积极调整业务转型升级。11月3日汽车之家商城正式上线，打通“线上资讯决策-选车比价-线下交易履约-全周期用车服务”完整链路，首批入驻零跑、比亚迪、阿维塔等15家主流汽车厂商，标志着汽车之家从垂直内容平台向“中国最大的内容服务平台”转型，推动汽车零售向数字化生态协同升级。

内容升级

推出“知家传媒”和“知家万象”两大创作者服务体系，聚合三大优质创作力量

知家传媒负责聚合与孵化优质创作力量，提供专业内容生产与分发支持；知家万象负责构建高效交易与服务平台，实现内容商业价值转化，形成“创作-赋能-变现”的完整生态链。

1. **硬核专业创作者**：汽车工程师、设计师、赛车手等行业专家；
2. **明星车主 KOC**：真实车主分享用车体验，增强内容可信度；
3. **跨领域创作者**：科技、旅游、生活方式等领域达人，推动汽车内容破圈传播；

AI深度落地

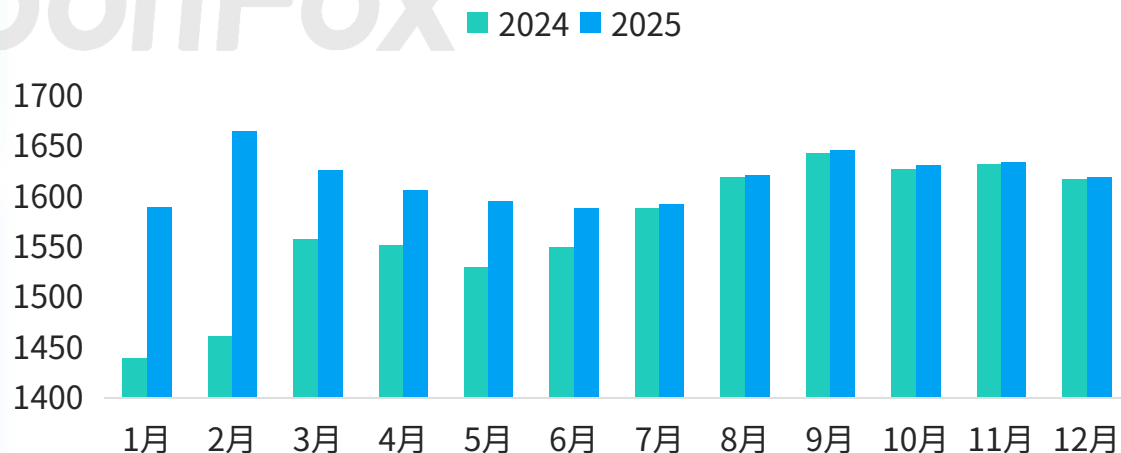
仓颉大模型3.0全面应用，产品快速升级

2025年四季度仓颉通过在商城智能推荐与内容创作辅助场景的深度赋能，提升用户体验和商业效率。

- 未来预计随着“百城千店”布局的推进和内容生态的持续扩张，仓颉大模型3.0将进一步释放技术价值，驱动汽车之家实现质变升级。

- 优质内容+持续升级优化的生态模式为汽车之家提供更多发展动力，根据极光月狐数据，汽车之家在用户规模占据行业第一的前提下，实现了稳健增长，为主机厂、经销商服务提供了坚实流量基础和用户基础。

汽车之家2025年1-12月DAU稳健增长



数据来源：月狐iApp，数据周期：2025年1-12月

懂车帝：加码购车活动、平台补贴，发力年末车市

- 四季度，懂车帝巨懂车推出超级车展·FUN开GO活动，作为其年度综合性节点IP覆盖了双11、双12及年末消费节点，构建泛娱乐场景+达人内容+行业活动的矩阵，打通从汽车内容到交易的全链路，为品牌打造融合曝光、种草、转化的一站式营销解决方案。



阶段一：双十一电商节点大促

- “纵贯南北·双线挑战”极限长途体验
- “懂车购双11·心动购车节”
体验式专业内容种草+购车节直播矩阵转化，共同开启首轮交易

借大促节点扩大曝光，以精准福利+便捷体验捕捉高意向客户

抖音 & 懂车帝联动开播+线下布局

线上**2800+**场直播
线下**8000+**门店扫码全覆盖



阶段二：新车上市节点加码车展

- “超级赛道日”活动
- “聚光达人年终派对”活动

由车友、头部达人进行多元场景深度体验和
专业内容产出，实现品牌种草和口碑打造

旨在抓住新车上市节点打通线上线下，链接
品牌与核心消费群体

车友圈+专业达人+社群用户多阵地运营

超过**50组**达人进行**15个**项目的深度体验
产出图文、短视频、问答等多元化的口碑内容



阶段三：双十二年终返场促转化

- “懂车购年终狂欢GO”活动

聚焦冬季用车痛点，以沉浸式种草、场景
化营销承接春节前的购车需求，结合售后
关怀进一步沉淀客户资产

打造新春购车嘉年华活动，促进年末购/换
车消费需求充分释放，助力品牌年终冲刺

懂车购三大节点、亿级平台通兑补贴促交易

长安Lumin新车发布独家直播**GMV4300万元**
五菱工厂溯源单场直播突破**5900万元**

数据来源：公开信息整理

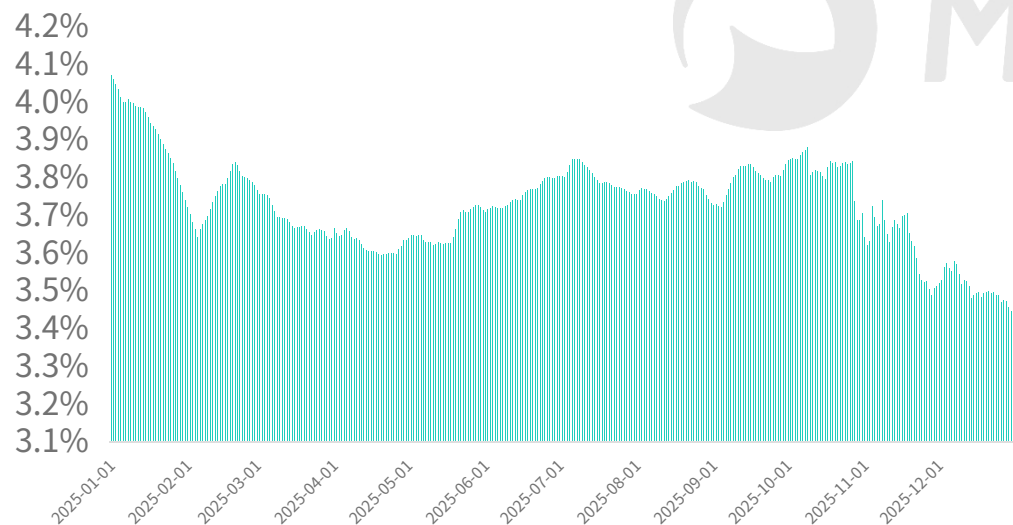
易车：用户下滑寻求主动转型，聚焦视频号探索持续发展

- 2025年四季度，易车在持续扩大和腾讯的合作，但在竞争激烈的汽车市场，易车面临着懂车帝的超越和汽车之家领先优势的扩大。易车目前仍在积极转型升级，寻求提高经销商服务能力。

品牌受损 & 用户覆盖下滑

2025年11月12日，国家网信办会同工信部等部门开展汽车行业网络乱象专项整治行动，通报5起典型案例，“易车榜”被点名批评；另一方面，根据极光月狐数据，2025年以来，易车用户渗透率持续下滑，尤其在四季度出现快速下降。

易车2025年渗透率持续下滑



联手腾讯视频号，升级服务体系

腾讯广告正式授权腾易科技经营大交通行业全域营销业务，发布全链数智营销解决方案，聚焦腾讯视频号汽车行业流量资源变现，提升竞争力。



三大核心升级

升级会员体系

整合本地生态联盟、腾易线索、新媒体直播等

营销工具更智能

AI驱动营销自动化，"让营销动口不动手"

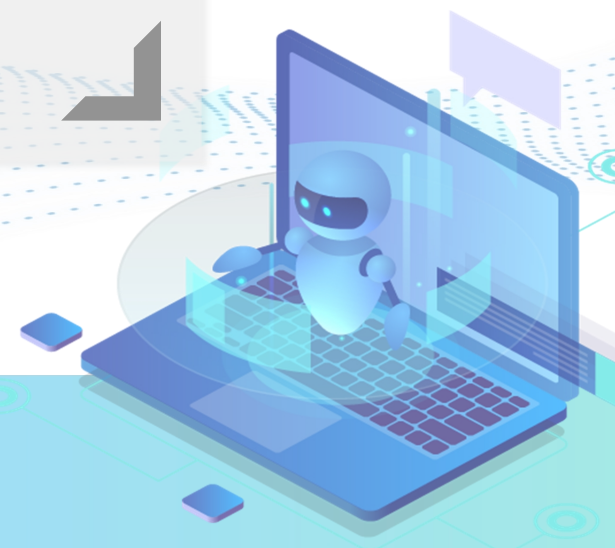
流量矩阵更丰富

易车小程序原子级嵌入腾易生态，5大直播基地赋能内容运营

启动汽车行业本地生态联盟

PART03

2026年发展趋势展望



2026年趋势预测：超40+新车加速上市，各品牌价格战白热化

车企加速推出新车，高级配置继续下放

01 以比亚迪为首传统车企

- 传统汽车主机厂为比亚迪为首，继续推出新车型，仅比亚迪2026即推出宋Ultra、秦LDM-i/秦PLUSDM-i长续航版、海狮05/06、海鸥EV以及全新子品牌领汇系列4款车型；
- 而德系、日系等合资品牌也将推出超10款新车。

02 新势力来势汹汹

- 造车新势力同样推出各款新车，丰富产品线，抢占市场：
- 蔚来：旗舰ES9领衔、ES8改款、ET7改款
 - 小鹏：P7+、G7超级增程、G01
 - 零跑：A10+D99双旗舰，C11改款

03 升级不涨价

- 智能化普及：**激光雷达不再是高端专属，AI语音大模型成为标配
- 动力多元：**纯电、增程、插混并行发展，超级增程成为新热点
- 平台升级：**800V高压平台加速渗透，5C超充技术逐渐普及
- 尺寸加大：**全尺寸SUV和MPV成为新赛道
- 价格下探：**20万内即可买到激光雷达+高阶智驾的车型

价格战愈演愈烈



2026开年，宝马即宣布降价，对31款车型进行了大范围调价，宝马此次价格调整包含旗舰和入门车型，降幅普遍在10%以上。

宝马降价的核心是重构价格体系、缓解渠道压力、应对豪华车市场格局剧变，兼具被动突围与主动转型双重属性。

时间	核心动作	覆盖车型	关键幅度
1月1日	31款主力车型官降	燃油 / 纯电 / 高性能全系	最高降 30.1 万元（i7 M70L），5 款超 20%，24 款超 10%
1月23日	3系 /i3/X3 上市官降增配	核心走量车型	3系起价 25.8 万（降超 6 万），X3 起价 31.8 万（降 3.19 万）

数据来源：公开信息

数据周期：2026年1月

2026趋势预测：新能源补贴减半，新势力优胜劣汰加剧

补贴减半，要求升级

2026年新能源补贴将减半，提高技术门槛，纯电续航要求 $\geq 400\text{km}$ 、百公里电耗 $\leq 12\text{kWh}$ ；插混续航 $\geq 100\text{km}$ ；

2025年已有车企掉队

2025年，已经有部分新能源车企出现问题，如曾经的明星企业-理想汽车目前车型创新不足，产品不足，已经开始掉队；



2026新能源补贴 减半



优胜劣汰

2026年将是新势力重新洗牌的一年，优胜劣汰将更加残酷；

市场变化加快

在多年的政策扶持下，用户消费习惯、汽车造车思路已经发生重大改变，尤其是用户关注点快速演化，企业也在不断挖掘新的产品力寻求突破；

竞争

市场竞争迅速加剧，一方面是车企间产品重合度不断增加，互相抢占市场，另一方面政策也在不断提出更高要求，2026年竞争将更加激烈；



数据需求请联系
data@moonfox.cn



数据洞见未来
ThinkBigwithData

-24