

# 澳洲10精准计划最新版本更新内容

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲10精准计划最新版本更新内容新车首发、新帅首秀，乐道要变了

4月23日，2025上海车展盛大启幕。在6.2号展厅出现了一个“新面孔”——乐道汽车。

这是乐道第一次独立参展，它搭建起一场合家欢乐的出行体验嘉年华。

开馆首日，乐道首发了智能大空间旗舰SUV——乐道L90，该款产品是乐道的第二款车型。蔚来高级副总裁、乐道汽车总裁沈斐说，L60和L90都是基于蔚来最新一代平台打造出来的，产品更迭主要是希望能够有一个比较亲民的产品，让用户先了解乐道。

这是沈斐自4月初上任后的首次公开露面。

采访间里，他坐在蔚来联合创始人、总裁秦力洪左手边，气质低调谦和，叙事娓娓道来。长达一个小时内，他与秦力洪，以及乐道产品体验负责人、助理副总裁俞斌一同解疑答惑，向外界透露出乐道未来发展的更多信息。

吴典摄

产品得与失

作为首发新品的乐道L90定位是面向家庭的大型纯电SUV，轴距达3110mm，采用六座布局，搭载900V高压架构，提供两驱/四驱双动力，预计今年三季度正式上市。

“超大前备舱”是核心亮点，空间容量达到240L，封闭式前格栅可与前备舱一同打开，开口宽度达到830毫米，可放下一个30英寸的大型行李箱。

谈到推出L90的原因，秦力洪说，今年市场上大三排的SUV产品不少，这说明用户需求旺盛，中国与美国有些类似，是为数不多大尺寸车型也能畅销的国家之一，因此在车辆的尺寸上进一步放开，把更多空间留给用户是乐道的初衷。

沈斐则称，L90不仅有大的空间前备舱，还能够换电，如今蔚来能源在全国有3200多座换电站，其中乐道兼容的就有1900多座，而且这个数字还会持续增加，加上标配的85度电池，他相信这是家庭出行的首选。

乐道L90 吴迪摄

关于细分赛道（大三排SUV）的激烈竞争，秦力洪直言任何细分市场的产品都需要考虑两个问题，其一是满载出行怎么办？一辆车能坐满人，但同时每个人还要带一两个箱子怎么办？他认为这是一个永不过时的问题，“因为产品就是要解决用户的问题”。

其二是，新能源车几年后电池衰老了怎么办？“我想把这两个最基本的问题留在这里，明年北京车展、后年上海车展我们还能再一起讨论：是不是只有高压新技术的纯电产品，才能够回答第一个问题；是不是只有长续航、低电耗、自建的充换电体系、电池可买可租的闭环体系，才能回答第二个问题”。

在秦力洪看来，乐道、蔚来，能够把前备舱空间释放出来已经展示出技术和架构的实力底色，同时构建了完整的充换电体系以及电池可租可换的机制，这些给用户带来的好处以及相对的竞争优势是长期的，不会因为某一款产品、某一个年份就发生本质变化。

在技术上拿出诚意的L90同样面临着销量上的质疑，原因是“前辈”L60的不及预期。

关于这一点，秦力洪强调，上市半年多、售价超20万的L60实际交付了3.7万台，这个成绩其实不差。他反思此前公司将预期目标设定得太高，立下的Flag没有完全兑现，众目睽睽下，一些关键的执行没有落实到位。

但事实上，L60的月销量始终稳定在5000台以上，甚至有一个月销量破万，乐道现在要做的是补短板、再突破，让产品力转化成应有的市场地位，“现在乐道L60的销售水平依然没有赶上产品应有的市场地位”。

“润物细无声”

也是因此，乐道的重点是要让L60，以及团队回归正轨，这也是沈斐接棒后要闯的第一关。

乐道L60 吴典摄

秦力洪说自己虽然监管乐道的营销，其实具体并没有“管”什么，主要是支持团队，在能力范围内调动全公司之力，做好该做的事情。他强调此次调沈斐负责乐道就是最大的支持。

沈斐是蔚来管理团队的元老级人物。根据公开信息，其于2015年加入蔚来，是早期草创阶段的核心管理成员之一，也是蔚来管理体系最资深的高级副总裁。

他在负责能源业务期间展示出高效的执行力和团队管理能力，从零起步创立蔚来充换电体系，在全国各地落地3239座换电站与2757座超充站，为蔚来建成全球最大的换电网络，与中国汽车企业中最大的充电网络。

今年4月2日，原乐道汽车总裁艾铁成宣布离职，不再担任乐道汽车总裁和蔚来高级副总裁，他表示在过去的一段时间，未让这台竞争力极强的好车（乐道L60）达到与产品力相匹配的销量。

随后蔚来进行人事任命，宣布原能源业务负责人沈斐担任乐道汽车总裁，全面负责乐道销售工作和区域公司管理，向蔚来联合创始人、总裁秦力洪汇报。

秦力洪对沈斐的评价是，“虽然他看起来很腼腆，但工作其实非常奔放”。

谈到上任后的阶段性工作重点，沈斐坦言自己更多关注两个方面，其一是让团队重拾勇气和信心，他说乐道L60这款车其实很棒，非常具有竞争力，希望团队能重整士气，打赢一些短期的胜仗；其二是要推动底层能力建设，做一些完善。

能源出身的沈斐自称是“管车”新手，他希望能够润物细无声地推动乐道改变，“大家不要太期待哪些动作可以一下子（令乐道）焕然一新”。

交谈中，沈斐透露出一些改变方向，比如他说乐道的门店会慢慢做一些调整，让它能够更加温暖；再比如乐道虽然是一个单独的品牌，但并非完全独立，它有蔚来十年技术、智能制造、市场服务做支撑，所以有些环节可以与蔚来的生态社区打通互动，“大家还是要更紧密一些，之后我会推动做一些小的调整”。

至于变化何时能够凸显，沈斐则表示，乐道内部的运营机制、流程、数据、组织每天都在变化，都在进步，但他直言以后都不会再设定预期，会用成绩说话。

## 如何壮大

乐道要壮大，离不开与蔚来的协同效应，如何更好地协同联动是媒体沟通会上被反复抛出的问题。

沈斐称，公司会尽可能让换电站、门店的布局，以及销售网络都协同整合，但是本质上门店还是为了吸引人流、讲电效、品效、多卖车，换电站的重点还是要选在高速路网上，选择用户最需要的出行地方。“这两个有本身自己的布局逻辑”。

他举例，假设有些地方，因为看到潜力而前瞻性地建立一座换电站，但建站之后本地门店排还没有跟上，公司会依托当地蔚来、乐道用户与销售做一些车辆的推广。他强调，有时候卖车不一定非要局限在门店里，“我们后面会把所有要素做整合，争取做到体系化最高的效率”。

另外，蔚来去年正式公布了“加电县县通”计划，将在2025年年中实现全国充电县县通，并在13个省级行政区实现换电服务的普及；到2025年年底计划完成27个省级行政区的换电服务网络建设，覆盖超过2300个县级行政区；2026年开始覆盖剩余的省级行政区，以确保全行业的电动汽车用户都能享受到蔚来的优质加电服务。

蔚来称，将在2025年6月30日前，实现除香港和台湾外所有省级行政区的充电服务全覆盖。这意味着，蔚来将在每个县级行政区至少部署一个充电桩，让电动汽车用户无论身在何处，都能享受到便捷的充电服务。

在这则计划中，乐道也会受益。秦力洪直言“加电县县通”计划也为了乐道品牌，因为乐道的用户分布未来会比蔚来广得多。

## 乐道 吴典摄

他称乐道现在需要帮助，尤其是车主用户的支持和信心，由于现在用户保有量不大，短期内公司会给予乐道用户更多好权益，这部分的力度会比蔚来用户高。

今年春节假期，乐道全体用户享受高速免费充换电，福利时间持续了整整二十天，而蔚来品牌没有，因为用户保有量太大，成本有点贵。关于即将来临的“五一”假期，乐道用户不论高速换电还是充电，全部免费，蔚来同样没有安排。

秦力洪透露，今年开始，蔚来内部在进行一项机制改革，即今年每一个品牌、每一个单位都要为自己用户的服务买单，上述乐道用户的充换电免费权益都是由乐道营销团队掏钱，以内部转账的形式购买服务。

他向蔚来的用户们喊话，希望大家理解，“请大家一起来关心我们家庭里面的‘小弟弟’，等到他长大能养家，我们这个家就能更好”。

单双稳赢公式100%

澳洲10全天精准计划网说明

飞艇在线计划精准人工计划(免费版)

168澳洲幸运10开奖历史查询

澳洲10规律公式图文

168飞艇官网开

168飞艇官网开

稻草人免费人工计划app

极速快三彩票一秒一开

168飞艇开奖官网开奖历史

澳洲幸运10三码玩法规则

幸运澳洲10怎么玩才能赢

绝密公式算单双准确率99

爱奇艺怎么购买单场球赛

澳10精准计划群

澳洲10全天人工免费计划软件优势

168澳洲幸运10官网历史查询

澳洲幸运10开奖结果历史记录查询

168澳洲10官网开奖结果查询