

J.D. Power 研究：新能源产品魅力持续提升，国际品牌和自主新势力表现优异

比亚迪海鸥、几何 A Pro、大众 ID.3、比亚迪元 Plus、蔚来 ET5/ET5T、特斯拉 Model 3、大众 ID.4 Crozz、极氪 001、蔚来 ES6、比亚迪汉 PHEV、深蓝 SL03（增程式）、问界 M5（增程式）分获所在细分市场第一

2024 年 5 月 30 日，上海 — 全球领先的消费者洞察与市场研究机构 **J.D. Power | 君迪** 发布 2024 中国新能源汽车产品魅力指数研究SM（NEV-APEAL），是 J.D. Power 第四年在中国发布这一研究，该研究衡量了新能源汽车车主在购车 2 至 6 个月内拥有和驾驶车辆的各方面体验，运用 J.D. Power 独有的消费者满意度指数模型，围绕拥车、驾车、补能等各方面来衡量车主对新能源车产品魅力的感受与满意程度，是汽车厂商设计和开发新能源产品的重要参考依据。

研究数据表明，2024 年中国新能源汽车市场产品魅力持续提升，行业整体得分为 789 分（1,000 分制），较去年上升 13 分，进步速度较 2023 年（+37 分）有所放缓，但仍反映出消费者对新能源汽车产品力的高度认可。各品牌阵营中，国际/合资品牌的整体产品魅力指数达 800 分，领先于整个行业。而自主新势力品牌（798 分）进步最大，较去年提升 17 分，产品力进一步得到用户认可。在各评分因子中，燃油经济性和续航里程的权重下降最多（-2.2%），其魅力指数（796 分）较去年进步最多（+16 分），关注度的降低和满意度的提升都说明用户对续航里程的焦虑有所缓解；而安全性的评分权重较去年上升 1.5 个百分点，达到 8.4%，反映了新能源用户对安全性的关注度不断攀升。

J.D. Power 中国区汽车产品事业部总经理杨涛表示：“国际/合资品牌在新能源领域持续进步，它们依托在燃油车时代积累的品牌和产品优势打响反击战，产品魅力表现亮眼。而随着中国新能源消费者里程焦虑的逐步减轻，用户越来越关注产品的安全性和驾乘体验，这也是中国新能源市场走向成熟的标志。今年，新能源产品魅力的行业平均分数虽然有所上涨，但增幅不及去年，说明产品过度内卷对用户体验的提升效果有限，洞察用户需求，避免产品同质化，才能设计出真正的爆品。”

该研究的其他发现：

- **新能源车造型设计持续进步，个性车色备受青睐。**2024 年，新能源车外观造型的整体魅力指数为 818 分，较去年上升 11 分。在外观造型的偏好选择上，购买了个性车身颜色的车主中有 26% 将颜色视为最喜欢的方面，这一比例远高于购买传统车身颜色的车主，反映出个性颜色更加受到用户青睐。
- **在车辆性能和驾驶体验方面，纯电车型表现更佳。**在车辆性能方面，去年插电混动车型在发动机/电机声音、动力和平稳顺畅程度上均领先于纯电车型，但今年这三方面全部被纯电车型反超，在发动机/电机声音方面，两者差距最大。在驾驶感受上，插电混动车型在车辆乘坐舒适度、转向/操控感受和制动性能等方面也由领先转为落后，在郊区和高架路的中低速行驶场景中差距尤为明显。
- **补能体验越来越好，慢充速度仍有提升空间。**研究显示，充电体验环节整体得分显著上升（+14 分），但慢充速度为该环节中得分最低的要素，且与其他项差距较大。2024 年的慢充平均时长为 7.1 小时，较 2023 年的 7.6 小时减少了 0.5 小时，但当前慢充时长与用户预期仍存在较大差距，相关体验亟待提升。

排名最高的新能源车型

共有来自九个细分市场的 12 款车型在 2024 中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL) 中摘得奖项。小型纯电动 SUV、豪华插电混动、主流插电混动 MPV 及主流纯电动 MPV 细分市场因为不满足细分市场获奖条件¹，因而没有奖项颁出。获得所在细分市场奖项的车型有：

- 小型纯电动轿车细分市场：比亚迪海鸥
- 紧凑型纯电动轿车细分市场：几何 A Pro、大众 ID.3
- 紧凑型纯电动 SUV 细分市场：比亚迪元 Plus
- 中型纯电动轿车细分市场：蔚来 ET5/ET5T、特斯拉 Model 3
- 中型纯电动 SUV 细分市场：大众 ID.4 Crozz
- 大型纯电动细分市场：极氪 001
- 豪华纯电动细分市场：蔚来 ES6
- 主流插电混动轿车细分市场：比亚迪汉 PHEV、深蓝 SL03（增程式）
- 主流插电混动 SUV 细分市场：问界 M5（增程式）

2024 中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL) 围绕新车的各个方面来衡量车主对新能源汽车产品魅力的感受与满意程度，涉及 11 个车辆表现类别（外观造型、设置和启动、上/下车、车身内装、车辆性能、驾驶感受、安全感、车载信息娱乐系统、驾乘舒适性、燃油经济性和续航里程以及充电体验）的 45 个要素。2024 年研究基于 2023 年 6 月至 2024 年 1 月之间购车的 9,937 位车主的真实反馈。研究覆盖 48 个品牌的 105 款车型，其中 74 款车型达到足量样本。数据收集工作于 2023 年 12 月至 2024 年 3 月间在 81 个主要城市进行。

了解 J.D. Power 2024 中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL) 详细内容及购买完整版数据，请联系：china.marketing@jdpa.com

关于 J.D. Power | 君迪

J.D. Power 是全球汽车数据和分析领域的领导者，为汽车业内和部分非汽车业内企业提供行业信息、消费者洞察和咨询解决方案。J.D. Power 利用丰富的独有数据资源和强大的软件算力，结合先进的分析和人工智能工具，帮助客户优化业务绩效。J.D. Power 成立于 1968 年，在北美、欧洲和亚太地区均设有办事处。欲了解更多公司相关业务信息，请访问 china.jdpower.com 或通过 J.D. Power 微信、微博与我们保持联系。

了解 J.D. Power 及广告宣传规则，请访问 www.jdpower.com/business/about-us/press-release-info。

媒体联系：王梦梦+86 21 8026 5719/ mengmeng.wang@jdpa.com

###

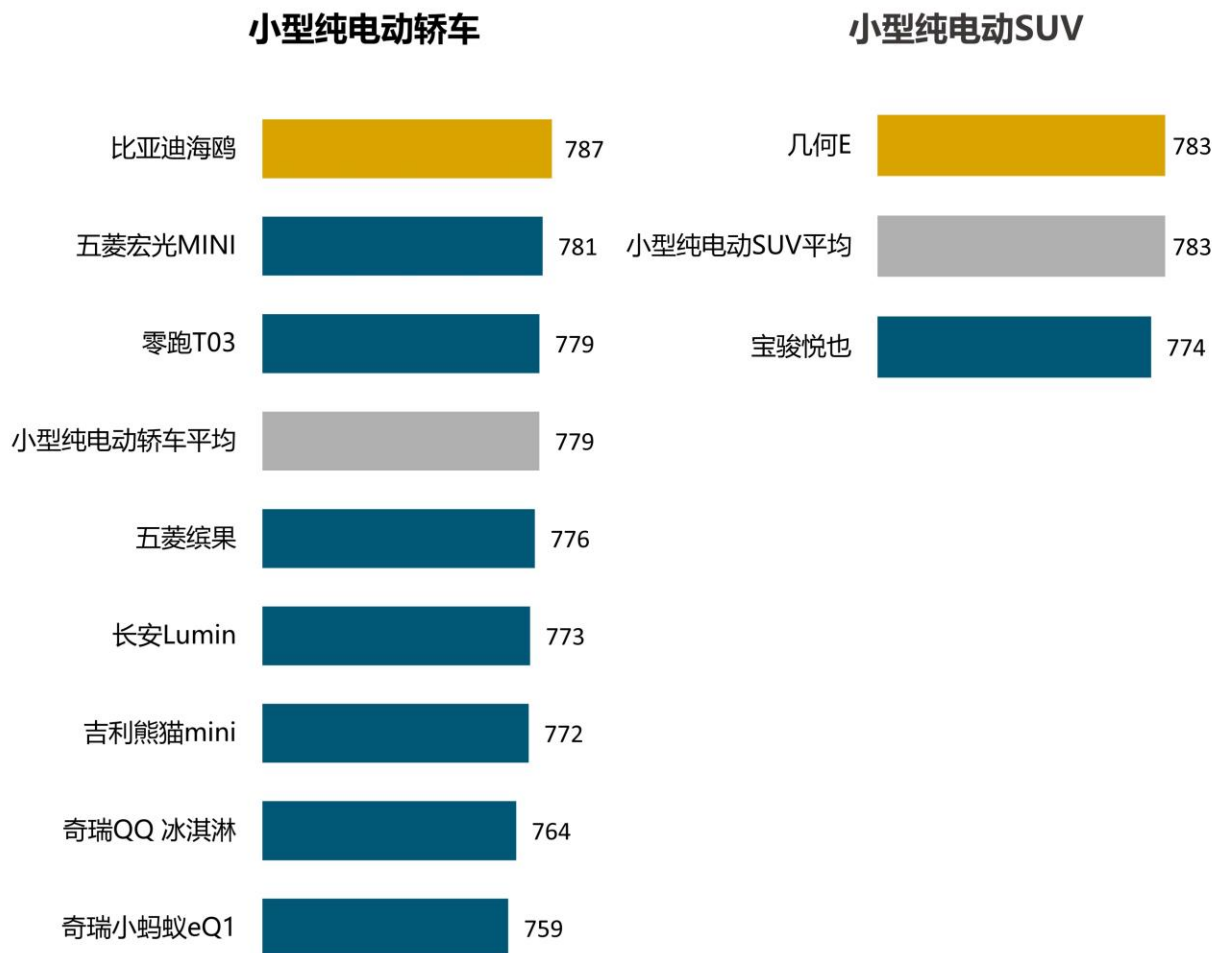
注：后附六张图表

¹ 细分市场获奖条件：细分市场中有 4 款车型达到样本可参与排名的阈值（即至少 100 个样本）。或者，细分市场中有 3 款车型达到样本可参与排名的阈值（即至少 100 个样本），并且这 3 款车型在抽样期内的总销量占该细分市场中所有抽样车型在抽样期内总销量的 80%或以上。同时，细分市场之中至少有一款足量样本车型的表现好于细分市场平均水平。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

小型纯电动SUV市场，哪吒AYA、比亚迪元Pro、纳米EX1为小样本 (n=30~99) 故均不展示具体成绩。

细分市场获奖条件：细分市场中有4款车型达到样本可参与排名的阈值 (即至少100个样本)。或者，细分市场中有3款车型达到样本可参与排名的阈值 (即至少100个样本)，并且这3款车型在抽样期内的总销量占该细分市场中所有抽样车型在抽样期内总销量的80%或以上。同时，细分市场之中至少有一款足量样本车型的表现好于细分市场平均水平。

小型纯电动SUV市场不满足以上获奖条件，故不颁奖，只发布排名及得分供参考。

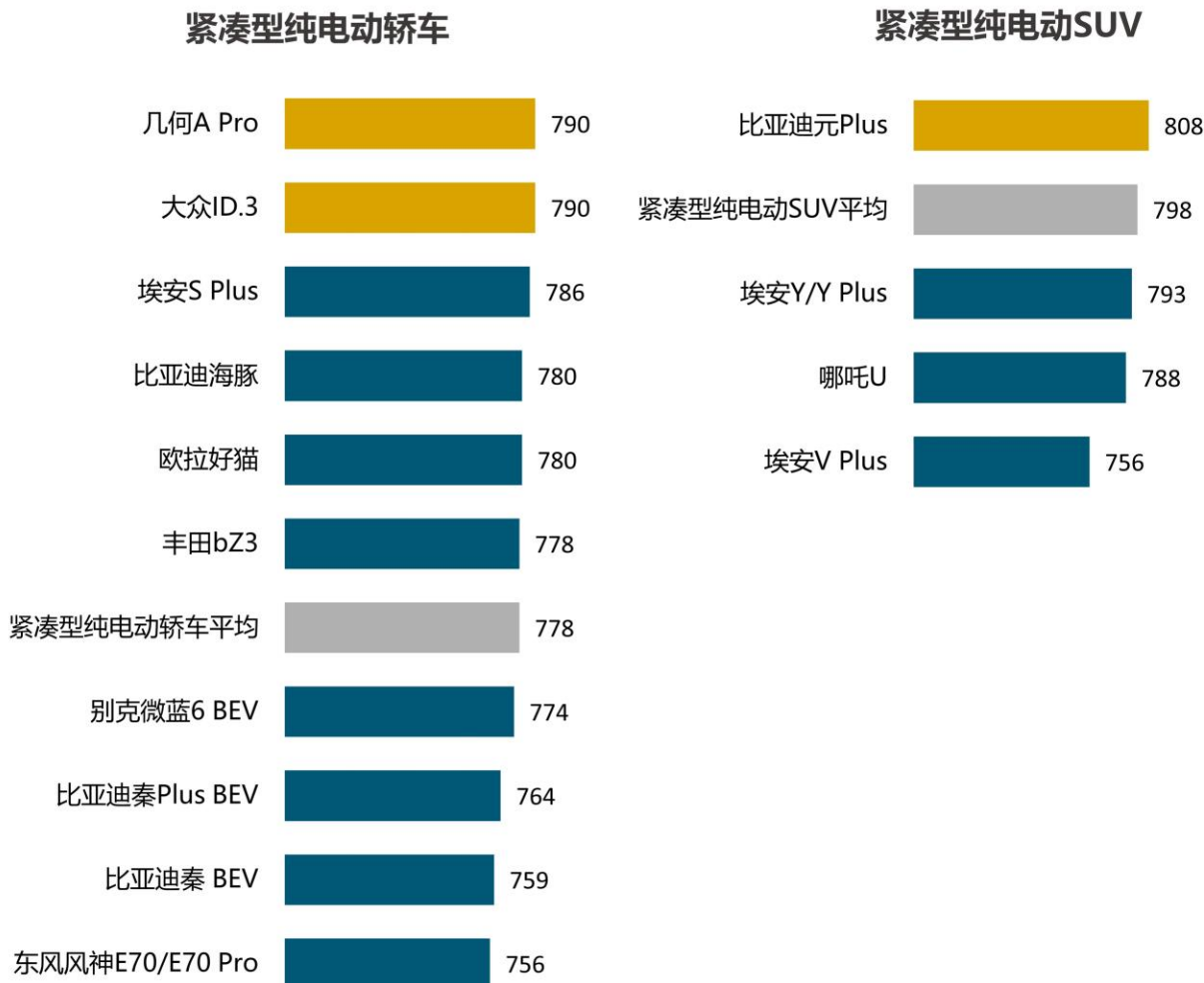
资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

紧凑型纯电动轿车市场，小鹏P5、深蓝SL03 BEV、北汽新能源U5 Plus、启辰D60/D60 Plus BEV、MG 4 EV、宝骏云朵、吉利帝豪BEV、比亚迪e2为小样本 (n=30~99)，故均不具体展示成绩。

资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

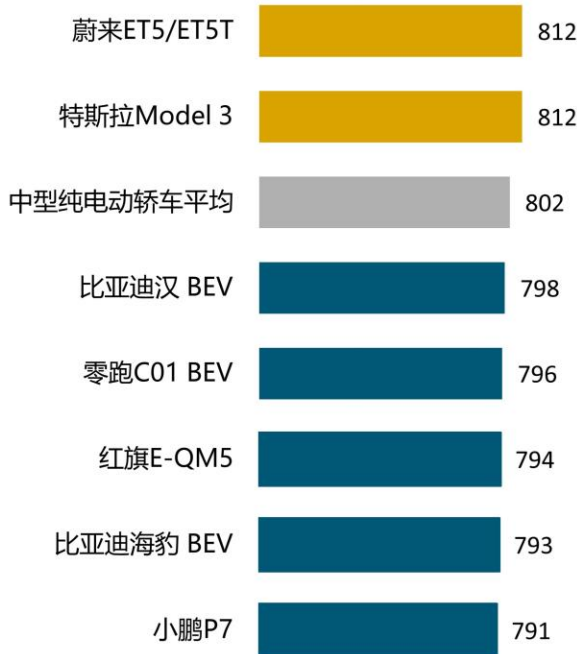
从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

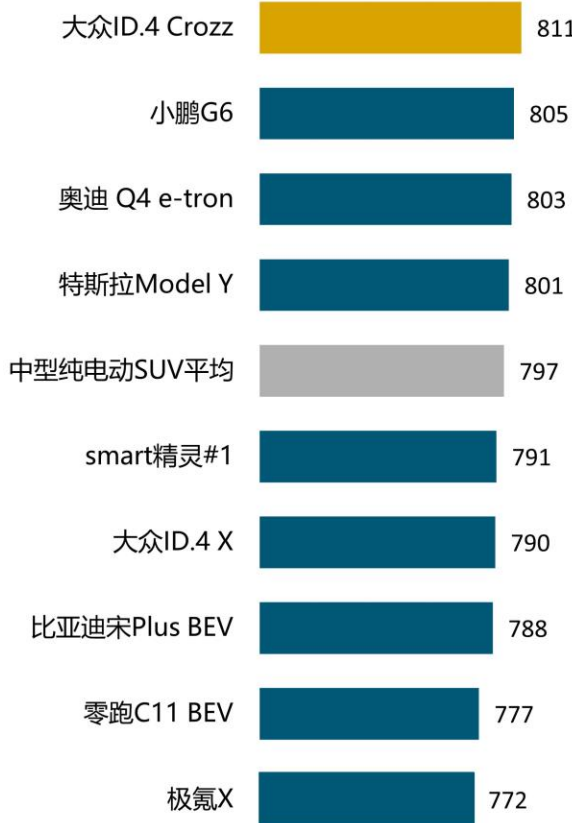
细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)

中型纯电动轿车



中型纯电动SUV



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

中型纯电动轿车市场，荣威ei6 MAX BEV为小样本 (n=30~99)，故不展示具体成绩。

中型纯电动SUV市场，梅赛德斯-奔驰EQB、别克E5、smart精灵#3、梅赛德斯-奔驰EQA为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

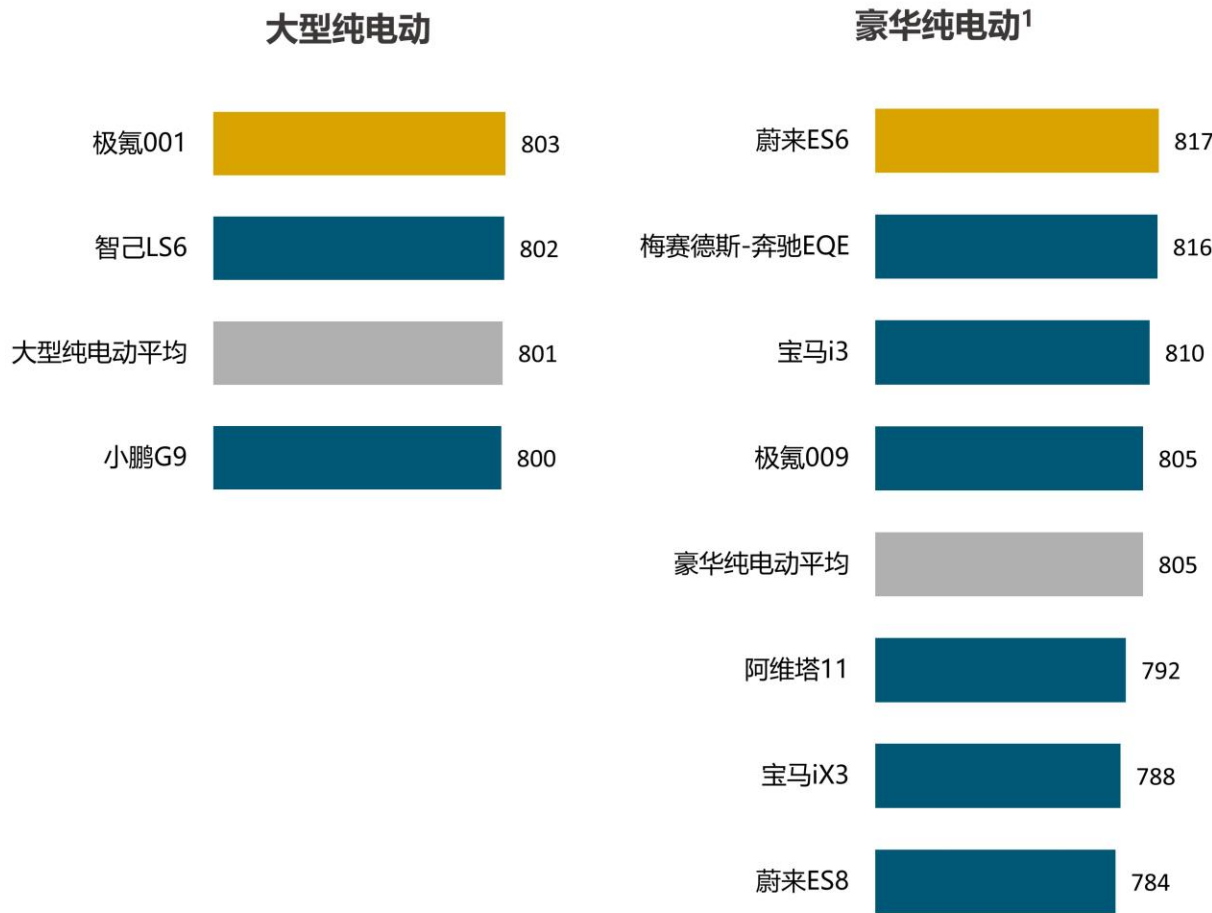
资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

大型纯电动市场，高合HiPhi Y、智己LS7为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

豪华纯电动市场，蔚来EC6、雷克萨斯RZ为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

¹豪华车型的定义为厂商建议零售价均价中值超过40万人民币的车型。

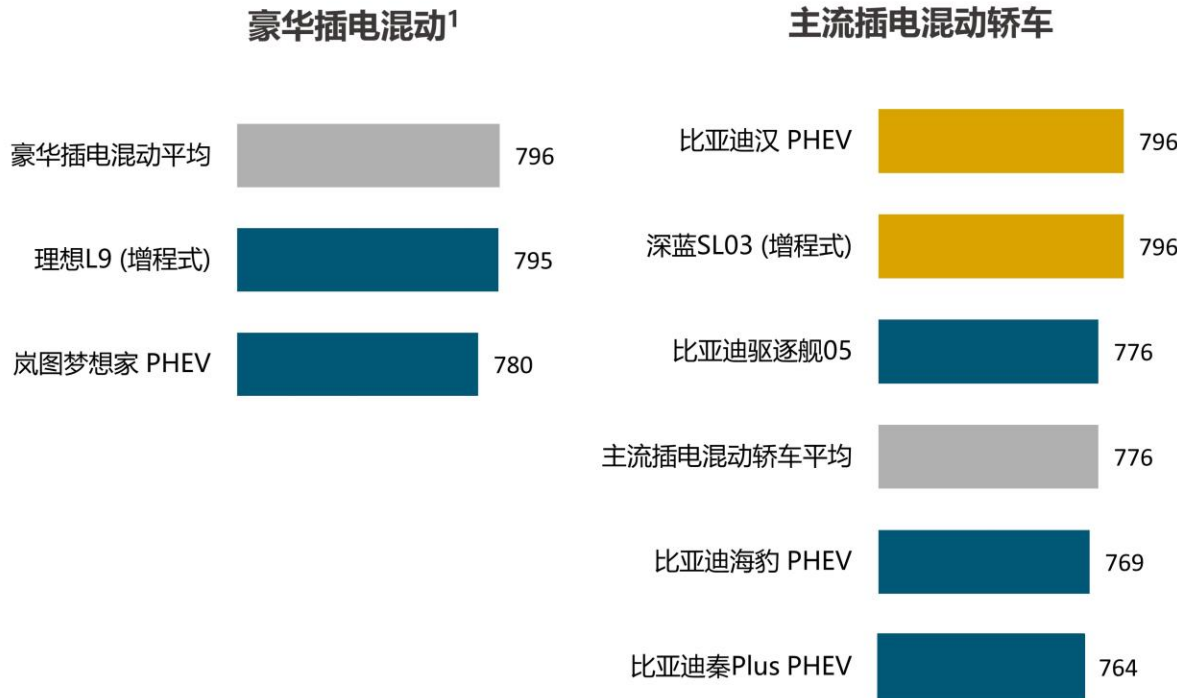
资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

豪华插电混动市场，宝马5系列PHEV、梅赛德斯-奔驰C级PHEV、梅赛德斯-奔驰E级PHEV、沃尔沃XC60 PHEV为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

主流插电混动轿车市场，长安UNI-V iDD、哪吒S(增程式)、银河L6 PHEV为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

¹豪华车型的定义为厂商建议零售价均价中值超过40万人民币的车型。

细分市场获奖条件：细分市场中有4款车型达到样本可参与排名的阈值（即至少100个样本）。或者，细分市场中有3款车型达到样本可参与排名的阈值（即至少100个样本），并且这3款车型在抽样期内的总销量占该细分市场中所有抽样车型在抽样期内总销量的80%或以上。同时，细分市场之中至少有一款足量样本车型的表现好于细分市场平均水平。

豪华插电混动市场不满足以上获奖条件，故不颁奖，只发布排名及得分供参考。

资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

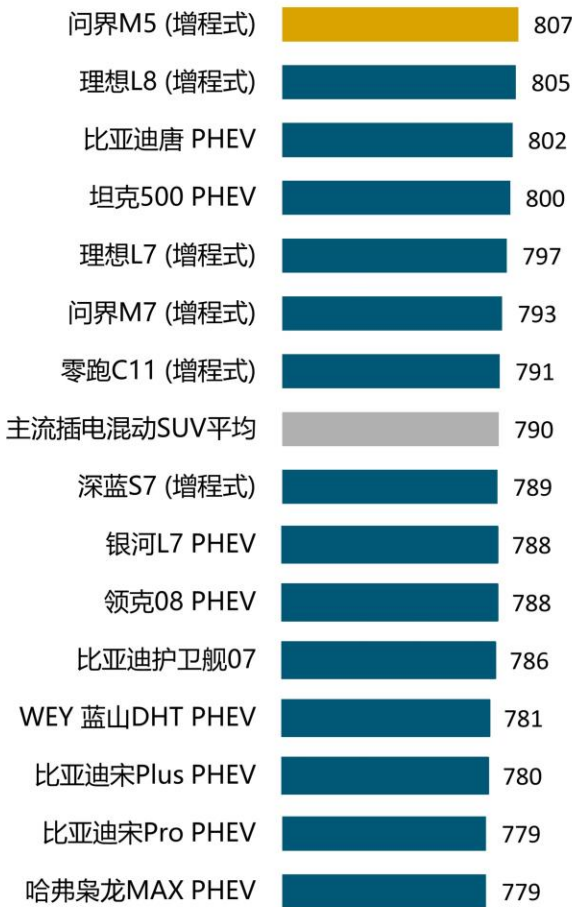
从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

细分市场车型排名

魅力指数得分 (1000分制)

主流插电混动SUV



主流插电混动MPV



注：得分相同的车型根据英文首字母先后顺序排列。

主流插电混动SUV市场，欧尚Z6 PHEV、哈弗猛龙PHEV、岚图Free(增程式)为小样本 (n=30~99)，故均不展示具体成绩。

细分市场获奖条件：细分市场中有4款车型达到样本可参与排名的阈值 (即至少100个样本)。或者，细分市场中有3款车型达到样本可参与排名的阈值 (即至少100个样本)，并且这3款车型在抽样期内的总销量占该细分市场中所有抽样车型在抽样期内总销量的80%或以上。同时，细分市场之中至少有一款足量样本车型的表现好于细分市场平均水平。

主流插电混动MPV市场不满足以上获奖条件，故不颁奖，只发布排名及得分供参考。

主流纯电动MPV市场，仅一汽奔腾NAT，且为小样本 (n=30~99)，故不展示该细分市场及具体成绩。

资料来源：J.D. Power 2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2024中国新能源汽车产品魅力指数研究SM (NEV-APEAL)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。