

定单积压还促销，小米汽车为哪般？

来源：怀雅惠 发布时间：2025-11-14 07:53:06

在中国汽车圈，小米汽车绝对是营销的天花板，小米汽车的营销颠覆了很多汽车人的认知。

一、小米汽车生而不凡

24年3月，小米汽车SU7刚一上市，大定数据，4分钟破1万，7分钟破两万，27分钟破五万。在上市24小时后，雷军在其官方微博宣布，小米汽车SU7上市一天后大定数量突破了88898辆。

惊掉了一众汽车人的下巴，让很多一直隐藏在幕后的老板们都坐不住了。



小米汽车的营销直接开辟了“汽车盲定”的先河，甚至颠覆了以往看车、试驾等环节，简直不要太神奇了。

25年2月，小米汽车SU7 Ultra上市时，两小时就大定突破10000台。

25年6月，小米汽车yu7 上市，三分钟大定就突破200000台，一小时289000台。



这是何等火爆的场面啊！

二、小米汽车火爆热销

再看小米汽车的市场表现，小米汽车9月首次单月交付突破10万，10月继续保持交付量超过4万。这对于一个成立仅仅4年的新品牌，产品上市也才1年多的车企，绝对是汽车行业的标杆了。

明眼人都能看出，现在制约小米的不是没订单，而是造不出，产能已成了最大的拦路虎。北京亦庄工厂开足马力生产，可对手里积压的海量订单，还是显得力不从心，不少车主付了定金后，要等好几个月才能提到车，这种产能跟不上交付的状况，堪称小米的幸福烦恼。

三、小米汽车谜之促销

可让人摸不着头脑的是，刚公布完10月交付破4万的好成绩，小米紧接着就甩出了限时促销的消息。这就让人忍不住追问，小米汽车真的需要搞限时促销吗？手里的定单还没消化完，此时拉新难道不怕定单越积越多，让车主等得更久、怨言更大？

小米SU7 Ultra最低售价：52.99万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测空间·性能等
车友圈2.4万
车友热议
二手车36.80万起 | 111辆

四、吃瓜群众盲猜原因

1、小米可能面临定单流失的问题

近期小米汽车的负面舆情比较多，使部分准车主产生了动摇，导致定单流失。

小米汽车超长的交付周期，使部分准车主失去了等待的耐心，导致定单流失。

随着时间推移友商不断推出的新品，使小米汽车的性价比在逐渐下降，导致定单流失。

2、小米有很强的主动应对危机的意识

担心定单准车主转移去购买竞品车型。

小米希望早点落袋为安，尽快回笼资金，以便更好的安排生产计划，甚至是新产能的准备。先收钱后交车也是给传统车企好好的上了一堂课。

3、再做个大胆的猜测

小米的定单是不是已经流失到无法维持想要达到的计划交付数量了。导致小米汽车迫不得已，也开始采取促销的手段。

如果是这样，那就是神仙滚落凡尘，开始与众多友商同台竞技了。

4、限时促销会不会背刺准车主

不管如何，如果有车主通过此次促销进行了锁单，那他的交付时间该如何确定？那些原来积压定单的交付时间怎么处理？小米好像没有提及这个事情，不知道已定车的准车主，你们怎么看？

最后还想说一下，小米汽车的销量已连续两月超过4万，可见小米汽车的竞争力还是非常强的，此时，又搞出限时促销，这无疑给友商很大的压力啊！友商怎么办？

HTML版本： [定单积压还促销，小米汽车为哪般？](#)