想问一下,问界M9车主们,你们的钱是怎么赚的?

来源: 吴惠仪 发布时间: 2025-11-15 20:47:00

最近,我发现一个特别明显的现象——大街上的问界是越来越多了,尤其是气场十足的问界M9(图片|配置|询价)。

问界M9最低售价: 46.98万起图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测空间·性能等车友圈6.6万车友热议二手车37.80万起 | 109辆

这让我忍不住在思考一个问题:这些问界车主,尤其是问界M9车主们,到底是怎么赚钱的?

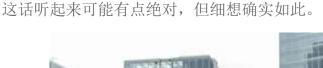


相信不止我一个人会有这个疑问吧。

先说说为什么我会有这个疑问。



首先,个人认为"BBA车主不一定真有钱,但问界M9车主肯定不差钱"。





舍得花50万买一辆国产车,而不选择同等价位奔驰、宝马或奥迪,这不光需要财力,还 需要魄力。

奔驰GLC最低售价: 29.78万起最高降价: 13.00万图片参数配置询底价懂车分4.02懂车实测空间•性能等车友圈36万车友热议二手车9.68万起 | 2299辆

毕竟,在传统观念里,50万级别的豪车市场几乎被BBA垄断,国产车很难分一杯羹。

但问界M9的出现,彻底打破了这一局面!

月销量持续过万,最高时能到17000+辆,直接刷新了国产豪车的记录,甚至超过了曾经的销量王者奔驰GLC,这在两年前是想都不敢想的事情。

就算是国产新能源老大哥比亚迪, 也做不到!

所以我说,有一部分BBA车主可能是"打肿脸充胖子,死要面子活受罪",但愿意花50万买问界M9的人,一定是实实在在有经济实力的。

其次,问界车主的格局真的也不一样!

我们都知道,在很多场合,尤其是生意场上,BBA就是一张无形的名片。

开奥迪A6L去谈生意,确实比开一辆国产高端车更容易获得对方的认可,也更容易成功,这就是现实,我们不可否认!

但是,问界M9车主,似乎早已超越了需要靠车标来证明自己的阶段。

他们更清楚自己真正需要什么,不为别人的眼光而活,他们也更注重车辆本身的品质和体验。

这种生活态度,确实值得欣赏。

那么,核心问题来了:这些问界车主到底是怎么赚到钱的?

我想,从他们更愿意为科技和创新买单也能够看出个七七八八。

问界M9,最大的卖点之一就是华为赋能的全栈智能汽车解决方案——智能座舱、智能驾驶这些科技配置,愿意为其买单的人,肯定是一群特立独行,不拘一格的人。

他们有钱,或多或少与这种特质有关系吧?

这类车主通常对新事物的接受度更高, 也更愿意为技术创新支付溢价。

这种开放的心态,往往也使他们在自己的事业上更容易发现和把握新兴机会。

与传统的"买豪车就是买标"不同,问界车主更看重产品的实际价值。

这种基于价值而非品牌的消费决策,折射出的是更加理性的财富观——知道什么值得买,什么不值得。这种思维方式在投资和财富积累上同样重要。

不知道我说得对不对?

希望问界M9车主出来说一说。

所以, 想要买得起问界M9, 至少得满足以下几点吧?

拥抱变化,关注趋势,不要固步自封;

理性消费,为价值买单,而非为面子付费;

拓宽收入渠道,不要仅限于工资收入(尤其重要);

最重要的是,找到自己真正热爱并擅长的领域,然后全力以赴。

开什么车并不能定义一个人,但这些选择背后反映出的思维方式和价值观,却值得我们 深思。

也许不久的将来,我们都能通过自己的努力,成为那个不需要用车标来证明自己的人——因为我们的实力,已经足够强大。

真心期待更多问界车主能分享你们的成功经验和故事,给我们这些后来者一些启发! 当然,即使暂时还买不起问界M9,也不妨碍我们朝着这个目标而努力。

毕竟,通往财富的路上,最重要的不是终点,而是那个不断成长的自己。

问界M9最低售价: 46.98万起图片参数配置询底价懂车分4.11懂车实测空间•性能等车友圈6.6万车友热议二手车37.80万起 | 109辆

对了,如果你是问界车主,不妨在评论区告诉我们:你是做什么的?你又是怎么赚钱的?

真心求教!

感谢您的阅读,喜欢文章就点赞转发一下吧!

HTML版本: 想问一下,问界M9车主们,你们的钱是怎么赚的?