

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”。

这话听起来可能有点绝对，但细想确实如此。



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，这在两年前的想都不敢想的事情。

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？你又是如何赚钱的？

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？](#)