

国产燃油车卖得怎么样？5位销售一起聊聊实际情况

来源：袁琬茹 发布时间：2025-11-15 20:53:41

国产新能源车发展迅猛，但同时也能观察到，有很多国产燃油车也挺受欢迎。今天就找来几位销售顾问，一起看看近期国产燃油车的销售情况。

我们这儿卖得最好的是星瑞，每个月都能占到三分之一的销量，其次是博越L和帝豪。



买燃油车的用户特征还是挺明显的。年龄上，中年人占比较多；从最近客户的职业上看，既有工厂的普通工人，也有护士和老师。在用途上，其中有不少是经常要回老家，或者需要开长途100KM以上的用车场景，觉得买电车不方便。当然其中很大一部分，是从开始就觉得电车还不太成熟，完全就不考虑。

客户对比的竞品也是以燃油车为主，合资就是朗逸、速腾这些；国产的话就多了，奇瑞、传祺、长安都会找同等价位的车互相对比。

当然，也有对比新能源的，比如自家的银河A7或是比亚迪的宋或秦L。



今年店里燃油车的销量情况，相比较去年基本上是持平了，但是来找新能源的客户多了，销量虽然是没怎么降，但是面对的压力比以前大多了。



要说明年的情况，还得看购置税变化之后的市场反应。不过仅从产品上来说就不太乐观，更

新迭代的频次和新能源车型比差多了，加点配置、改个前脸就可以再卖一年。

领导现在要求我们提高服务质量，但是钱是不见涨的。客户也变了，动不动就想拿投诉来达到自己的诉求，不容易卖个车，还得处处提防投诉。

店里的油车有M8、GS8、M6系列以及影速系列，卖得最好的油车是影速，每个月大概销售18-20台。

买影速这车的基本都是人生首台车。有涉世未深的小姑娘，也有退休准备出去周游全国的老年人。比较统一的点是，客户群体对新能源车的接受程度不高，还是觉得油车可靠，同时对配置什么的，也没那么在意。

今年整体销量相比去年下滑比较严重，而且听经理说利润也大不如前，话里话外就是让我们多推荐衍生业务。

确实是一年不如一年，燃油车的关注度降得更低了。用户对新能源的接受程度越来越高，实际上不止是产品配置比燃油车强，整体的购车体验、售后服务上都有很大的差异。

传祺的新能源发展也比较滞后，价格没有优势，而且在最走量的15万以内的价格区间，完全是空白。但是隔壁的比亚迪就能做到5、6万。

明年想要卖得好，最直接的办法就是价格再往下探一点，同时把功能配置再搞上去，营销也要学学人家。不能再拿老车型炒冷饭了。

店里最好卖的是第四代CS75PLUS、CS55PLUS和逸动PLUS，每个月加一起大概能卖35台，占到了总数的65%以上。

客户画像是都比较年轻，很多是刚步入社会买的第一辆车，基本上就是自己一个人开。

一般情况下，对比也是优先考虑同价位的燃油车。像瑞虎、博越、哈佛系列，另外有一部分可能会考虑插混，比如银河、星越、宋和埃安等。

相比较去年，今年更难了。卷得太厉害，谈价格的空间少，店里的订单也在减少。有时候经销商为了完成任务拿返利，明知道亏损也得卖，我们销售顾问的待遇也是越来越差，身边的好哥们都跳槽到新能源了。

今年各种力度的补贴，新能源和油车之间差了得有30%，明年补贴退坡之后，油车的处境可能会好转一些。

长安引力也一直在转型，现在上市的四代车型，基本都按照新能源车的总体设计思路，从隐藏式门把手到无边框车门，也算是紧跟长安启源和深蓝的设计脚步。

目前店里卖得比较多的燃油车轿车是艾瑞泽5和艾瑞泽8。前者是因为便宜大碗，后者卖得不错是因为动力和外观来都比较受年轻人的欢迎。

卖得多的SUV就是瑞虎8(图片|配置|询价)系列，因为价格区间比较大，覆盖的人群多，总能找到觉得性价比高的。

最近成交的客户里，大多是想趁着补贴的尾声，把手上开了多年的旧车给换掉，而且不想掏太多钱。本品置换占了一半以上，客户开久了对这品牌也很信任。

有部分也对比过新能源。比如看艾瑞泽8的客户，就会考虑用车成本，去看差不多价位的风云A8，而瑞虎8 PLUS的客户会去看看风云T9。不过最终放弃新能源，基本上还是他们认为当下技术还不成熟，后期用车久了小毛病可能会多。

今年相比于去年整体销量的变化不大。从我接触的客户看，大多数人来之前就衡量好了是不是买燃油车，最后对比也是在几个同级别的油车里挑选，不太会去考虑新能源。

明年新能源要收购置税，再加上没有补贴的话，相比燃油车的政策优势就不那么大了，个人感觉，明年燃油车市场相对来说会稍好做一些。

大家好，我是长城哈弗的销售。目前店内卖的最好的燃油车只有一款大狗，我们店上个月这车交付29台，占了全部的1/4。

买这款车的消费者年龄集中在20~35岁。职业上各行各业都有，基本上都是男性。总结了一下过往的销售情况，客户呈现两个极端：

- 1、收入稳定，受教育水平高，买大狗第一优先级就是单纯喜欢；

- 2、收入不稳定，征信瑕疵明显，对价格赠品补贴等超级敏感，这种对比的竞品车型也多，对大狗这款车谈不上情有独钟，选择很随机，可能就是价格、或者贷款政策上有什么优势而做出的决定。

竞品对比最多的是吉利博越L。其他的有：瑞虎8、锋兰达、宋PRO等。选购大狗的客户很少有考虑新能源车型的，大部分就是坚定不考虑电车。

相较于去年，今年燃油车是更难销售的，因为各种补贴政策更加倾向新能源；但是对于明年来说，新能源也征收购置税，我们就谨慎乐观一些，但也仅仅是略微而已，因为肉眼可见身边的同事自己都一个个开起新能源车了。

HTML版本：[国产燃油车卖得怎么样？5位销售一起聊聊实际情况](#)