

中国车为啥非要“死磕”欧洲？这事儿比你想象的带劲多了！

来源：梁东雯 发布时间：2025-11-11 04:10:51

热点概况

最近有个事儿挺火，咱们的国产车，特别是新能源车，在欧洲卖得越来越好了。9月份市场份额都干到了7.4%，创了历史新高。像吉利，直接把国内卖十几万的银河E5，拿到英国换个名字卖三四十万，而且还真有人买！这已经不是简单的“出海卖货”了，而是直接去人家汽车工业的老巢里“安家落户”，摆明了要抢话语权。



银河E5最低售价：9.28万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分3.80懂车实测空间·性能等车友圈7.8万车友热议二手车7.60万起 | 64辆

我的态度/观点



说实话，一开始我也不太理解，全世界那么多地方，为啥非要盯着最难啃的欧洲这块“硬骨头”？后来我才想明白，这根本不是选择题，而是必答题。

你想啊，这就像谈恋爱。你要是真喜欢一个人，想跟她长久走下去，你会只送点礼物、吃个饭就完事吗？肯定不行啊！你得了解她的喜好，融入她的朋友圈，让她爸妈也认可你。中国车去欧洲，就是这个道理。



一开始，咱们就是“送礼物”阶段，把国内造好的车一船一船运过去。结果呢？人家欧盟直接加征25%的关税，跟你说“不好意思，你送的礼物太贵了”。还有各种看不见的“小门槛”，比如你的车机数据加密不行，整船货在港口扣一个月，仓储费就烧掉上千万欧元，这简直是花钱买罪受。

后来，咱们学聪明了，开始“半组装”。把核心零件运过去，在当地找个工厂拼起来。这就像你为了省钱，自己买材料去对象家做饭，结果人家尝了一口说：“味道不对，我们家

不吃这个。”欧洲人买车，不光看屏幕大不大、座椅热不热，他们更在乎那种开起来的“感觉”，那种祖祖辈辈传下来的驾驶乐趣。你光堆配置，人家根本不买账。

所以现在，像吉利这些头部玩家，终于玩明白了。他们不送礼物，也不做饭了，而是直接“上门提亲”，准备在当地扎根了。这招狠在哪？

第一，“联姻”提升身价。吉利早就入股了英国的出租车公司，还投资了路特斯、阿斯顿·马丁这些欧洲老牌豪车。这就像你追一个女神，结果发现你跟她闺蜜是好哥们，她爸妈你还认识。这关系一拉近，人家对你的偏见自然就少了，你也不再是那个“只懂性价比的穷小子”，而是有技术、有实力的“潜力股”。

第二，“入乡随俗”练内功。吉利在英国、意大利、瑞典都建了设计中心。新车型上市前，专门请路特斯的工程师来调底盘，就为了让欧洲人开起来觉得“对味儿”。这就像你为了追对象，专门去学她家乡的方言，了解她家乡的风俗。这种诚意，人家能感觉到吗？当然能！

第三，“安家落户”搞服务。车卖出去了，服务得跟上。吉利在欧洲建配件仓库，保证48小时内能修好车，再也不用让用户等上大半个月。这就像你不仅对对象好，还把她爸妈、七大姑八大姨都照顾得妥妥帖帖。这种全方位的体贴，才是真正的“杀手锏”。

说白了，中国车“死磕”欧洲，不是为了多卖几辆车，而是为了“镀金”。能在最挑剔的市场站稳脚跟，拿到的就是一张“全球通行证”。这就像一个演员，拿了奥斯卡，回到国内自然就是顶流。中国车，就是要去拿汽车界的“奥斯卡”！

银河E5最低售价：9.28万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分3.80懂车实测空间·性能等车友圈7.8万车友热议二手车7.60万起 | 64辆

结尾

从“送礼物”到“上门提亲”，中国汽车的海外之路，走得越来越有底气，也越来越有智慧。这不再是简单的产品输出，而是一场关于品牌、技术和文化的深度博弈。这条路很难，但走通了，就是海阔天空。

那么问题来了，你觉得中国汽车在欧洲，还需要多久才能真正成为“自己人”？欢迎在评论区聊聊你的看法！

HTML版本：[中国车为啥非要“死磕”欧洲？这事儿比你想象的带劲多了！](#)