

买车总踩坑？车企多品牌战略揭秘 新手也能选对车

来源：张曜宇 发布时间：2025-11-11 06:03:06

现在开车出门，是不是经常瞅着路边的车犯嘀咕：“这啥牌子啊？没见过啊！”以前上街，十辆车有九辆我都认识，现在能认出一半就不错了。感觉车标的更新速度，比我换手机还快。

这事儿说起来也挺有意思。你想啊，一个牌子想把所有生意都做了，基本不可能。就像我们小区门口那个老张，最早开了个小饭馆，卖卖家常菜。后来吃的人多了，他就在旁边又开了个面馆，专门做各种面，再后来，他儿子接手，又开了个奶茶店。各干各的，都挺好。汽车牌子其实也一样，不是说一个标就能搞定所有人。

以前咱们国家的车，好像就是那么几个老面孔。现在不一样了，好多车企都开始搞新花样，弄出好几个不同的牌子，每个牌子还都有自己的小个性。我有个表弟，前两年想买车，转了一大圈，不是觉得太老气，就是觉得不实用。今年再去看，他说可选的太多了，有那种看起来特硬朗，专门跑烂路的；也有那种看着就很智能，屏幕老大的；还有说主打环保省油的。



就拿我邻居家的小伙子来说吧，他就喜欢那种看起来很潮、科技感十足的车。前段时间他买了辆新车，那车标设计得像个电路板似的，他说那牌子就是专门给年轻人做的，里面的智能功能特别多，什么语音控制、自动泊车，他玩得不亦乐乎。还有我那个爱钓鱼的叔，他就看上了一个新出的越野车牌子，车标是个挺有力量感的图案，他说开着那车去水库，心里

踏实。

其实啊，这说明咱们国家的汽车产业是真的进步了。以前可能是车厂造啥，咱们就买啥。现在不一样了，是咱们需要啥，车厂就想着法儿地给咱们造啥。这变化可太好了，对咱们买车的人来说，最大的好处就是，更容易找到一辆真正合自己心意的车了。



猛士917最低售价：63.77万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈2万车友热议二手车35.70万起 | 15辆

你想啊，每个牌子都想找准自己的客户，那它们就得好好琢磨这些客户到底喜欢啥，平时咋开车，看重啥。这样一来，车子就不会做得“啥都想干，但啥都干不精”了，咱们也就不用委屈自己，买个不那么满意的车了。

eπ007最低售价：11.59万起最高降价：0.50万图片参数配置询底价懂车分3.99懂车实测空间·性能等车友圈7万车友热议二手车6.88万起 | 23辆

一个车企要是能把好几个牌子都管好，就跟那种特会交朋友的人一样，跟这个能聊得来，跟那个也能说上话，知道对不同的人说不同的话。以前咱们国家的企业，可能就缺这点“会聊天”的本事。现在它们开始学着用不同的方式跟咱们打交道了，咱们也就能看到更多不一样的车，汽车市场也会越来越热闹。以后买车，选择肯定会更多，也更容易买到真正适合自己的车了。



HTML版本：[买车总踩坑？车企多品牌战略揭秘 新手也能选对车](#)