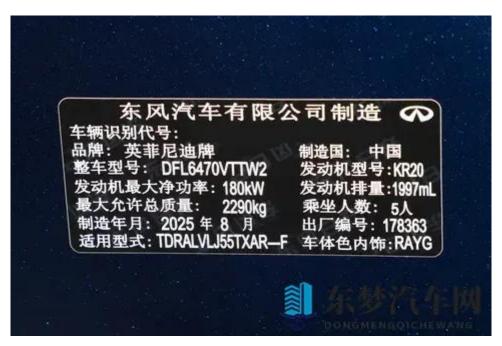
35万起售! QX50换屏不换动力,比林肯贵5万没人买?

来源: 刘勇志 发布时间: 2025-11-17 19:17:14

2026款英菲尼迪QX50改款了,换了个8英寸悬浮中控屏,看起来挺时髦,但9月销量就58辆,比上个月少了20辆。这波改款像给感冒的人贴了片退烧贴,没治到喉咙疼的根子上。

我翻了翻网上其他作者的分析,几乎都在说"改款没诚意"。你想啊,消费者买中型SUV,最在意的是动力够不够用、空间大不大、价格值不值,这些核心东西QX50一个没动,就换了个屏——就像你去餐厅吃饭,老板把盘子换了个新的,菜还是昨天的剩的,你会愿意多花钱吗?去年某品牌改款只换了个车标,销量照样没涨,QX50这波操作和它一模一样,都是"换汤不换药"。

再看看同级对手,林肯航海家2026款起售价才30.58万,比QX50便宜近5万,配置还差不多:全景天幕、BOSE音响、后排座椅调节,人家都有,甚至动力还比QX50的2.0T高功率多了10千瓦。凯迪拉克XT5起售价37.99万,虽然贵点,但品牌知名度高,消费者觉得买凯迪拉克有面子。



沃尔沃XC60(图片 | 配置 | 询价)更不用说,安全配置是出了名的全,起售价39.69万,人家卖得比QX50好不是没道理的。QX50夹在中间,价格比林肯贵,品牌比凯迪拉克弱,配置比沃尔沃少,谁会选它啊?

还有英菲尼迪自己的问题,最近几年销量一直在下滑,2023年全年才卖了1200多辆,2024年更惨,才800多辆。品牌力弱成这样,就算你换了个屏,消费者也不会觉得"这

牌子突然变好了"。就像"竹篮打水——一场空",改款花了心思,却没解决最核心的价格和品牌问题,销量能上去才怪。

其实QX50的痛点很清楚:要么降点价,和林肯拼性价比;要么升级动力,和凯迪拉克比性能;要么加强品牌宣传,让消费者记得还有英菲尼迪这个牌子。但现在它就换了个屏,像个学生考试前只复习了最不重要的选择题,大题都没碰,怎么可能考高分?



照这样下去,下个月QX50的销量估计还是50辆左右,说不定还会更少。毕竟消费者不是傻子,不会为了一个屏花35万买辆没优势的车。

改款换屏没碰核心,英菲尼迪QX50销量还得凉,2026款QX50改款只换了个屏,没解决价格、动力、品牌的问题,9月销量58辆。照这节奏,下个月销量可能还不如现在,想翻身难,同级对手都在降价,QX50还卖35万,谁傻啊?



林肯卖30万,凯迪拉克卖38万,QX50卖35万,价格不上不下,配置没优势,品牌力弱。 消费者凭什么选它?销量不好不是没原因的。

HTML版本: 35万起售! QX50换屏不换动力,比林肯贵5万没人买?