

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？