

德国跑车制造商保时捷考虑逐步退出中国

来源：杨淑卿 发布时间：2025-11-18 12:13:16

保时捷关店，豪车圈慌了，谁在悄悄改变游戏规则

保时捷最近被德国媒体曝出，计划到2026年关闭一批在中国的门店，官方对外说是为了优化销售布局，实际上就是关店，这情况让人感到奇怪，因为去年中国市场贡献了保时捷全球销量的近三分之一，按理应该增设更多门店才对，但现实是很多4S店里销售人员比顾客还多，前来提车的客户越来越少，门店开着也赚不到钱。

卖得好的品牌反而收缩规模，是因为买车的人想法变了，现在买豪车的人不再冲动消费，他们会去试驾宝马i4和蔚来ET7这些车型，仔细比较之后再决定，门店开得多也没太大用处，关键是要让顾客体验到车辆的性能和服务，再加上一线城市租金高、人工也贵，卖一辆车赚的钱可能连成本都覆盖不了，有些店一年亏损上百万，老板实在撑不住了。

不光保时捷这样做，特斯拉上个月也关闭几家体验店，改成线上预约和交付中心来运营，奔驰宝马也在尝试移动展厅加区域交付点的模式，少开门店，把资源集中起来服务重点客户，保时捷这次调整不是小范围改动，是整个行业在转变策略，从广泛铺开转为精准对接客户。



背后发生了几个大变化，新能源车势头很猛，理想和小鹏这些国产品牌在智能座舱和充电网络上做得很好，保时捷的Taycan技术虽然强，但用户觉得没那么吸引人，大家不再把豪车当作身份象征，疫情之后更看重实用，能够节省就尽量节省，经销商以前经常压库存、搞虚假优惠，导致车主失去信任，现在很多人宁愿在网上看车也不愿意去店里。

以后买保时捷可能不用跑很多店，但流程会拉长，线上选配置、虚拟试车、区域提车会成为常见方式，只是少了亲手摸车、跟销售面对面聊的感觉，情感联系变淡了，现在豪华车市场正在打价格战，保时捷会不会降价要等到2026年新车型上市才清楚，年轻人对德国机械的兴趣在减少，保时捷能不能靠电动车和科技感重新吸引他们，还需要观察。

HTML版本：[德国跑车制造商保时捷考虑逐步退出中国](#)