

从越野到生活：BJ40增程元境智行的“破圈”哲学

来源：赖静昀 发布时间：2025-11-18 12:43:21

11月13日的国家网球中心·钻石球场，不仅见证了BJ40增程元境智行版的上市，更成为用户故事与品牌情感的集中释放场。北汽集团董事长张建勇亲自为16位“车主之最”用户颁奖，从等车时间最久到一箱油跑出最远里程，每一个故事都让BJ40增程超越了车辆的物理属性，成为一种精神符号。这次发布会，与其说是新品亮相，不如说是一场用户生态的盛大展示。当聚光灯从产品参数转移到用户故事，当技术语言让位于情感共鸣，北京越野正在用最质朴的方式，诠释着“硬派”二字的另一层含义——不仅是技术的硬核，更是情感的坚韧。限时焕新价19.48万元、两大全系迎新礼、“烧一赔一”政策，这些看似商业化的举措，在用户故事的映衬下，显得格外真诚而有温度。

用户故事：硬派SUV的情感联结

在传统认知中，硬派SUV往往与冰冷的机械参数、极限的越野性能画上等号。然而，BJ40增程通过“车主之最”颁奖环节，成功打破了这一刻板印象。这些获奖用户中，有人用BJ40增程穿越荒漠，在无人区留下探索的足迹；有人用它日常通勤，在城市森林中寻找生活的诗意；更有人将这台车视为家庭的一员，共同经历人生的起伏。他们的故事不仅展现了车辆的可靠性，更传递了一种探索精神、一种生活态度。这种深度情感联结的建立，源于北京越野对用户价值的重新认识——在产品同质化日益严重的今天，真正能够打动消费者的，往往不是冰冷的技术参数，而是那些能够引发共鸣的情感体验。

从专业越野到人生旷野，BJ40增程不仅仅是交通工具，更是用户生活方式的延伸。这种定位的转变，反映了中国汽车消费市场的深刻变革。随着新生代消费者成为购车主力，他们对车辆的需求已从单纯的功能性，扩展到情感价值、社交属性和文化认同。北京越野敏锐地捕捉到这一变化，通过构建用户社群、打造IP形象、举办用户活动等一系列举措，成功将BJ40增程打造成了一个有温度、有故事的品牌。这种用户生态的构建，不仅增强了用户黏性，也为品牌注入了持久的生命力。在竞争日益激烈的硬派SUV市场，这种“软实力”或许将成为决定胜负的关键因素。



礼遇政策：从价值让渡到用户关怀

BJ40增程元境智行版上市的同时，北京越野推出了价值六万元的越野平权大礼包和价值四万元的八重尊享礼遇。这套组合拳不仅力度空前，更在设计理念上展现了创新思维。价值六万元的越野平权大礼包，将全球独家内嵌式金属防滚架、全时四驱系统、20英寸轻量化轮毂等专业配置下放至全系车型，打破了硬派SUV“高配即专业”的传统逻辑。这种“越野平权”的理念，让更多消费者能够以更低的门槛，享受到专业的越野体验。

而价值四万元的八重尊享礼遇，则覆盖了用户从购车到用车的全生命周期。从置换补贴、金融方案到三电终身质保、免费救援，这些政策不仅解决了用户的实际痛点，更体现了品牌对用户的长期承诺。

特别是“烧一赔一”政策，在新能源汽车自燃问题仍时有发生背景下，无疑给消费者吃了一颗“定心丸”。这一政策不仅展现了北京越野对自身技术的高度自信，更在行业内树立了新的服务标准。从商业逻辑看，这种全方位的礼遇体系，看似增加了企业的成本，实则建立了深厚的用户信任，为品牌赢得了难以估量的口碑价值。

在新能源汽车市场竞争日趋白热化的今天，单纯的价格战已难以形成持久的竞争优势。北京越野通过政策创新，将竞争维度从价格层面提升至价值层面，从产品层面延伸至服务层面。这种战略转变，不仅顺应了消费升级的趋势，更展现了品牌的长远眼光。当其他品牌还在纠结于配置和价格的平衡时，北京越野已经通过构建全方位的用户关怀体系，在消费者心中树立了“可靠、贴心、值得信赖”的形象。

智能生活：元境智行的日常应用

BJ40增程元境智行版在智能技术上的突破，不仅服务于越野场景，更深度融入了日常生

活。其搭载的“元境智能”技术架构，让这台硬派SUV在都市环境中同样游刃有余。高快NOA功能的加入，让车辆在高速道路上能够自动上下匝道、智能判断超车，大大减轻了长途驾驶的疲劳感。一键贴边与泊车辅助功能，则精准解决了城市停车难的痛点。特别是记忆泊车功能，如同“专属代泊司机”般贴心，让停车不再是心理负担。

在智舱体验方面，BJ40增程元境智行版同样表现出色。双15.6英寸高清液晶屏不仅带来震撼的视觉体验，更实现了主副驾双屏联动，满足不同乘坐者的需求。骁龙8155芯片配合16GB运行内存和128GB存储空间，确保了车机系统的流畅运行。元境AI打造的“情感座舱”，能够理解多轮对话，准确识别复杂指令，让车机交互变得自然顺畅。全面支持苹果CarPlay、搭载全新高德地图等细节设计，则展现了品牌对用户使用习惯的深入理解。

这种智能化的普及，正是硬派SUV“去专业化”的重要一步。它让原本专属于高端车型的智能科技，变得触手可及；让原本复杂的越野技术，变得简单易用。从更深层次看，这种转变反映了汽车产业发展的必然趋势——技术终将服务于生活，复杂终将归于简单。BJ40增程元境智行版通过技术创新，成功打破了硬派SUV与日常使用之间的壁垒，让越野技术不再高不可攀，而是成为每个人都能轻松享受的日常功能。

品牌进化：从越野发明者到智行引领者

作为中国越野车的发明者，北京越野一直在探索属于自己的发展路径。BJ40增程元境智行版的推出，不仅是产品矩阵的丰富，更是品牌战略的升级。从硬派SUV到“硬派增程SUV”，北京越野试图通过技术路线创新，开辟一个全新品类。这种选择既体现了对市场趋势的把握，也展现了技术自信。增程技术既能解决纯电动越野车的续航焦虑，又能兼顾燃油车的动力性能，在当前的技术环境下确实是一个明智的选择。

BJ40增程家族上市以来交付量突破三万台的成绩，印证了这一战略的可行性。而元境智行版的加入，进一步丰富了产品矩阵，覆盖了从标准到高端的多元需求。与此同时，野乎乎滑雪版的发布、广州车展概念车的预告，则展现了品牌在文化IP与未来技术上的持续布局。这种“技术+文化”的双轮驱动，让北京越野在激烈的市场竞争中保持了独特性和前瞻性。

从更宏观的视角看，北京越野的转型之路，代表了中国汽车品牌向上的一个典型样本。通过深耕细分市场、坚持技术自研、构建用户生态，北京越野正在走出一条独具特色的发展道路。硬派SUV不再只是少数人的玩具，而是正在成为主流消费者的选择。这种转变不仅关乎市场份额，更关乎品牌定位。当北京越野将品牌口号从“越野世家”扩展到“智行引领者”时，其背后是整个品牌战略的升级与重构。

结语

BJ40增程元境智行版的上市，是北京越野在用户生态、技术路线与市场战略上的集中体现。它以用户故事为情感纽带，以智能技术为功能支撑，以全面礼遇为价值保障，试图在硬

派SUV市场开辟一条新路。限时19.48万元的价格，不仅降低了消费者的入门门槛，更展现了品牌对市场的诚意。

在新能源汽车与智能出行融合的大背景下，BJ40增程元境智行版或许将成为北京越野从“小众之选”迈向“主流趋势”的重要里程碑。而其背后所代表的用户思维、技术自信和品牌进化，更值得整个行业深思。当硬派SUV开始讲述温情故事，当钢铁机械开始承载情感记忆，我们看到的不仅是一款新车的上市，更是一个品牌在新时代的破局与重生。

北京越野的实践表明，在技术日益同质化的今天，真正能够打动消费者的，往往是那些超越产品本身的价值——情感的共鸣、文化的认同、服务的贴心。这些“软实力”的构建，或许将成为未来汽车竞争的新战场。而BJ40增程元境智行版，正是这个新时代的开篇之作。

HTML版本：[从越野到生活：BJ40增程元境智行的“破圈”哲学](#)