

M7卖得火，客户却挑三拣四，华为粉丝却悄悄买单！

来源：邱峻华 发布时间：2025-11-11 11:03:54

今年的国庆假期过去后，鸿蒙智行在商场里的门店就变得冷清了一些，每天大约有十来组顾客到店，比节日期间减少了一半左右，很多人在节前抢着买车，主要是为了享受购置税优惠和地方补贴政策。即使现在人少了，进店的客人当中，十个里面还是有四五个是专门来看M7这款车的，尤其是那些年龄在25到40岁的家庭用户，他们大多已经听说过这辆车，来了也不多问别的，直接就去看了M7。

黑色车身的Max增程版最受欢迎，销量占到六成以上，纯电版本的订单也接近四成，过去大家认为大型SUV的纯电车型不好卖，现在看来这个看法并不准确，相比之下，六座Ultra版本特别是红色和蓝色款销量偏低，落地价接近四十万，客户更倾向于选择M8车型，选配方面，后排娱乐屏和赤茶橘内饰很受青睐，花费八千元加装屏幕已成为高配用户的常见选择。

客户在比较乐道L90、理想L8和智界R7这些车型，而不是官方主推的那些车。有位原本打算等M7纯电版的客户，看到乐道L90便宜三万多，加上平时主要在城里开，就转订了乐道L90。不过M7也有它的优势，比如智驾保险这个功能，不少客户就是冲着它下单的。有位理想ONE的老车主试过智驾之后当场订车，说这项保险让他觉得更安心。

问界M8最低售价：35.98万起
图片参数配置询底价
懂车分4.05
懂车实测空间·性能等
车友圈2.4万
车友热议二手车35.80万起 | 27辆

买M7的人可以分成两拨，一拨是年轻白领，比如1999年出生，一年挣十五万左右，平时开父亲那辆旧途观，关注M7有半年时间，对比理想L7之后觉得鸿蒙系统用着更顺手，操控体验也更好，很快就决定下单，另一拨是退休的阿姨，以前开的是理想ONE，全家都用华为的手机、手表和平板，不喜欢每天充电，对华为的品质很放心，试过智能驾驶功能之后就买了M7，这不是只看参数做选择，更多是认同这个品牌，心里已经有感情了。



理想L9最低售价：40.98万起图片参数配置询底价懂车分4.10懂车实测空间·性能等车友圈7.5万车友热议二手车22.58万起 | 683辆

不过这款车也有让人不满意的地方，有些车主觉得六座版没有后驱低配可选，价格偏高，三十万左右的车却连香氛系统都没装，主驾驶的零重力座椅虽然看着高级，实际坐上去感觉用处不大，黑曜套件必须和21寸轮毂一起买，不能单独选，让人觉得这是变相加价，虽然产能上来了，但电池供应还是跟不上，纯电版提车要等八周以上。

M7还有一个大家没太注意的好处，就是开起来感觉和普通电车不一样，试驾过的人都说新款的操控感比旧款提升很多，转弯时车身很稳，底盘也很扎实，红色的车身配上黑色套件虽然不是主推车型，但外形确实吸引人，转化效果一直很好，销售团队私下都把它当成吸引顾客的利器，只是还没正式大力宣传。

现在买华为M7的人，大多不是图便宜，他们看重华为设备之间的顺畅连接，信赖智能驾驶带来的安心感，甚至习惯了那种用了就不想换的体验，就算价格高一些，配置有些小缺点，只要核心体验让人满意，很多人还是愿意选择它，毕竟汽车不只是代步工具，也是生活的一部分。





HTML版本: [M7卖得火，客户却挑三拣四，华为粉丝却悄悄买单！](#)