

国产MPV竟然这么高端？极氪009凭什么一炮而红？

来源：刘筱婷 发布时间：2025-11-20 15:27:53

最近“吉利库里南一炮而红，13分钟进账54亿”这个消息实在太火了，朋友圈、汽车群、新闻都在传。刚看到标题的时候我还觉得有点懵，第一反应是：吉利什么时候出的库里南？我怎么没听说过国产车直接冲到豪华级别了？为了搞明白，我也查了不少资料，问了做汽车销售的朋友，还特地去极氪线下店里试驾了一下极氪009，这才对它的真实情况有了点数。

ZEEKR 009最低售价：43.90万起
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25.89万起 | 208辆

其实这新闻的“13分钟54亿”确实有点标题党，背后逻辑并没有那么夸张。简单聊下，这个订单金额主要还是新车上市时抢预订的结果，是按订单数量和定价测算的预订额，而不是说这些车全都已经实实在在卖到用户手里了。只要交了定金，这一笔订单就会被行业统计进去，实际提车肯定还有不少后续流程。不过就看热度来说，这个数字还是能反映市场对极氪009的关注，尤其在高端MPV领域，能短时间收到这么多预订，已经可以说很破圈了。从价位推算，现在009顶配也就50到70万之间，换算下来也确实了几万台的数量级，这放在以往国产高端MPV里，确实很少见。



为了验证一下大家的热情，我刚好有朋友在极氪门店做销售，聊下来才发现，发布会之后门店和APP上的咨询量和试驾申请都暴涨。平常他们高端MPV一年能卖个三四百台已经算不错了，这两天直接被订单和咨询刷屏，感觉“买车变成抢车”不再是丰田和奔驰的专属场面。

甚至有客户直接打门店电话着急：“现在下定今年还能提到车吗？”这种现象其实挺有代表性的，一方面是新车上市的热度，另一方面也确实显示出国内消费者在选车的时候，越来越不只是看品牌logo了，更在意的是产品力和体验。

如果说极氪009为什么能引发这么大关注，不得不提它填补了原本由进口车牢牢占据的细分高端MPV市场。早些年如果你要入手一辆能撑得起家用又能胜任商务的豪华MPV，选项实际上很有限，无论丰田埃尔法、雷克萨斯LM还是奔驰V级，价格高、加价多、提车难…大家都说“买埃尔法送心脏”，等半年只是起步，价差几十万很正常，现实就是有钱不一定买得到。极氪009出来，定价50多万起步，空间、配置和智能体验比合资高端MPV还要高一档，很多老板和家庭用户很自然就开始关注国产新能源的新选择了。

空间这一块我实际体验后，印象很深。极氪009车长5217mm，轴距3205mm，不看标志光看数据其实比库里南还长，更宽也比宝马X7厚，最直观的就是坐进车里不会觉得“占地方但没空间”，而是每一排都很阔绰。电动车平台布局让地板更平，后排航空座椅完全可以伸直腿，按摩、通风、腿托一样不少，老人小孩坐着都说舒服。如果是工作用途，比如公司高管或者生意人接待客户，极氪009后排真有头等舱的感觉，不用担心档次不够或者体验拉胯。



插句话说，舒适性不只是空间，材质用料也是一大亮点。009充满细节，Nappa真皮为主的大面积软包、雅马哈音响、吸顶娱乐屏幕、三区独立空调和特色冰箱，这些在原本的国产MPV里真不多见。关上门后双层夹胶玻璃的隔音效果很好，我后排用笔记本处理工作，基本没外界干扰，坐在里面就像办公室一样安静。有时候拖家带口出去玩，小朋友在后排还能一边看动画一边小憩，真的挺贴心。

科技配置也是极氪009的一大卖点——如果你之前对国产车有“只能走性价比”的印象，实际操作一下这台MPV会发现进步特别大。中控台是一块15.05英寸的大屏幕，娱乐、导航、语音助手、车联网、OTA软件升级都不落下。语音识别很灵敏，比如说“打开空调”、“调节

座椅”、“导航去XX酒店”，系统能秒回，不用多次唤醒试错。驾驶辅助做得很扎实，像自动泊车、全速自适应巡航、高速领航这些功能都足够日常用，家庭出行或者在城市里堵车也都很省心。虽然距离完全辅助驾驶还有一段路，但后续OTA升级能力也为车主提供了不少惊喜感。

动力部分，我原本以为电动大MPV主要就是舒适和安静。但实际试驾下来，009用的是双电机四驱，动力参数很猛，最大功率450kW，峰值扭矩693牛米，官方说百公里加速4.5秒左右。稍微一脚电门下去，推背感非常直接，但车里悄无声息，没有发动机咆哮，就是很平顺很安静地冲出去。续航方面，CLTC工况下标称850多公里，我自己不敢完全照官方说的信，其实七成也基本够日常通勤和偶尔的长途了。家用充电桩和极氪自建快充站现在覆盖范围越来越广，城市用没问题，偶尔跑长途查一下路线，心理压力不大。



至于“买MPV到底买面子还是买体验”，身边朋友试驾后给出的反馈也比较有代表性。有的人特意对比了丰田埃尔法和奔驰V级，觉得合资老品牌气场更强，尤其是在商用场合或者要秀身份。这种时候logo确实能起到“加分”效果。但也有人更看重用车实际体验，尤其年轻一代买车注重性价比、空间和科技配置，反而觉得极氪009接地气却不失档次。和一位准备换车的朋友聊，他说这车是“有可能让你不再纠结合资和国产”的标杆。

其实选择国产品牌，大家担心的点就是认知和保值率。极氪作为新锐高端品牌，这块确实还需要时间积累。从我自己的体验，全程试驾和咨询流程都很专业，销售顾问对产品、金融政策都讲得很清楚，各种问题都能及时沟通解决，和传统合资品牌门店没有差距。售后的政策也比较规范，从预约、交付到后续养护，流程都还可以。虽说新能源车保值率目前不如燃油老品牌高，二手残值要有心理预期，但同价位里新能源升级换车的速度本就快，大多数用户也都接受了这个趋势。

如果说极氪009的产业“底子”，其实吉利集团这些年布局新能源和高端品牌的结果

非常明显。十年前大家还在说“吉利是性价比之王”，现在收沃尔沃、孵化极星、再到领克、极氪，逐步做到了“高端、智能、原创”。009集成了沃尔沃的安全、极星的动力和领克的智能化体验，整个产品你能感受到设计、用料，包括用户体验都有明显提升。技术层面，从供应链管理到模块化生产，再到数字化服务，吉利作为东家投入了足够多，也是在这个细分领域厚积薄发的一次集中爆发。

这两个月正好是极氪009政策力度特别大的一段时间，如果你的预算在50到70万，或者打算年底前提车，确实值得关注一下。今年11-12月，极氪009的新车权益内容很丰富：比如限时购车可以享受5年0息金融方案，利息省下来至少五万块钱，或者选一万元的超级置换金直接升级旧车。购车抽奖也是100%有奖，最高能拿到3000元的全家度假金，还有机会赢价值8000元三亚万豪三天两晚度假礼包——可以得到机场接送、免费晚餐这些专属服务。最实际的一点是年内下定还能节省约1.5万元的购置税，这些福利集合在一起，是极氪今年只做一次的旗舰大礼包。

实际体验综合下来，无论你是考虑家用、还是商务用车，这款MPV能做到舒适和科技并重。家人有老人、小孩，空间宽敞、座椅舒适，静音和娱乐系统都很让人满意，出去旅游或者接送孩子在车里不用担心吵闹。商务场合用来接待客户或者合作伙伴也足够体面，面子和实用性结合。外观设计也是颇为低调但气场十足，没有太多花哨的线条，但整体给人很稳重很有档次的感觉。

现在城市里新能源配套进展很快，极氪自己的快充站和第三方充电网络都已经在一线城市铺开。只要不是极端跑偏远地区，用车体验已经很流畅了。家用的话，晚上回家插上充电桩，白天几乎不用担心续航焦虑。如果你选的是经常长途出差，也可以提前查查充电站布局，合理规划路线就好。

ZEEKR 009最低售价：43.90万起
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25.89万起 | 208辆

对于今天的国产高端MPV市场来说，极氪009绝对是一次值得关注的新现象。它让更多人发现国产品牌不只是便宜和性价比的标签，也可以很高端、很智能，产品力和体验已经开始正面PK合资车了。选择的时候，建议还是结合自己的家庭结构、日常需求和购车场景去做决定，多去线下体验，看看实际空间、配置细节再下单。

最后一句话，关于极氪009的热度和产业意义，我的感受是：中国品牌的高端化已经不是口号，而是脚踏实地地进步。无论是对于家庭需求升级还是商用场景的多样化，高品质、智能化、舒适性，这些你在极氪009都能感受到。至于保值率、品牌形象这些长线因素，随着国产品牌不断积累和完善，相信未来也会逐步提升。如果你正在考虑升级用车，需要一个能给家人、事业同时带来幸福感和效率的新选择，不妨去体验一下真正属于中国制造的高端MPV。

HTML版本：[国产MPV竟然这么高端？极氪009凭什么一炮而红？](#)