

年轻白领换车，华为生态锁客，M7订单背后藏着啥

来源：陈金孝 发布时间：2025-11-11 14:04:08

十一月初鸿蒙智行商超店每天接待十来组客户，比国庆期间少了很多，那时候大家赶着政策末班车，购置税和地方补贴快要到期，顾客都急着下单，现在热度降下来属于正常回落，毕竟首销期已经过去。

买大五座车型的人最多，增程版占了六成以上，纯电版也卖出四成多，厂家原本没料到这个结果，颜色方面黑色最受欢迎，配置上选Max版的人最多，六座Ultra版销量不高，特别是红蓝配色，落地价接近四十万，客户更愿意等待M8车型，有人额外花八千元加装后排娱乐屏，赤茶橘内饰也挺受欢迎。



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

有个1999年出生的年轻男生，刚参加工作不久，每年收入大约十五万元，还没有结婚，之前开的是老款大众途观，后来对比了乐道L90和理想L7两款车，最终选择了M7。另有一位已经退休的阿姨，原本是理想ONE的车主，平时使用华为的手机、平板和手表，对华为的智能设备很熟悉，因此直接换了M7的纯电版本。这位阿姨并不是因为价格便宜才选择它，而是更看重车辆的智能驾驶体验以及附带的“智驾无忧保险”，觉得开这辆车更让人放心。

实际买车的人，对比的车型和厂家培训里说的经常对不上，他们最常比较的是乐道L90、理想L8、智界R7和M8，有时也会看理想i8、小鹏G9和Model Y，有位顾客本来打算订M7纯电版，发现比乐道L90贵了三万多，自己又只在市区开，最后直接选了L90，M7在纯电大空间车型这一块，价格上没显出多少优势。

有人觉得六座版没有后驱低配车型，价格偏高，三十万级别的车缺少香氛系统，主驾驶的零重力座椅反而被批评为多余设计，黑曜套件只能搭配21寸轮毂购买，无法单独选购，限制了用户的个性化选择，消费者普遍希望各项配置能够自由拆分选择，而不是强制捆绑销售。



试驾的人都说这车操控起来比老款好很多，底盘调校让人满意，连平时不太在意驾驶感觉的人也称赞它，工厂生产进度也跟得上需求，虽然官方提到交车需要六到八周，但实际排产比预期更快，那个“智驾无忧保险”特别实用，尤其对年纪大的用户来说，让他们感到安全有保障，这成了他们决定买车的重点因素。

很多人选择购买M7汽车，不只是为了买一辆车，而是看重华为的生态系统，用户平时用着华为手机、手表、平板，车子自然也希望接入这个体系，售后方面也说得比较具体，比如智能驾驶保险、维修响应这些服务，让人感觉放心，这不是单纯比较参数和价格的事情，而是反映了一种生活方式的选择。

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

我觉得M7这一波订单热度，其实是华为的整个生态在起作用，很多人选择购买M7并不只是冲着车子本身来的，而是看重它带来的整体使用体验，价格稍微高一点，配置也不那么灵活，但一旦进入华为这个生态体系里，很多人就愿意接受这些不足，这种由生态形成的绑定效应，其他品牌很难模仿出来。



不过话说回来，纯电版汽车价格还是偏高，乐道L90那种主打城市通勤的车型定价更亲民，对日常使用的人来说更有吸引力，M7汽车要想稳住市场地位，需要在价格和配置灵活性上多下功夫，否则光靠生态系统带来的用户粘性，迟早会被其他品牌追上。

现在看来，M7的买家群体已经很清楚，年轻人喜欢新鲜潮流，家庭用户看重省心方便，老客户则习惯延续已有的使用体验，如果厂家能把六座版的价格降下来，把香氛和座椅的选择放开，再把纯电版的价格也压低一些，估计销量还能再往上走一波，目前的订单数据其实已经给出了下一步的方向。

HTML版本： [年轻白领换车，华为生态锁客，M7订单背后藏着啥](#)