

理解不了！轩逸，一个月还能卖33903辆？

来源：盛竣中 发布时间：2025-11-22 03:02:58

2025年10月乘用车零售销量排行榜出炉。

五菱宏光MINI EV，61506辆

吉利星愿，44239辆

轩逸，33903辆



小米YU7，33662辆

博越L，32942辆



秦PLUS DM，27674辆

速腾，25038辆

海鸥，24706辆



RAV4荣放，23213辆

朗逸，22422辆。

第一名、第二名没啥悬念。

作为几万块钱的A0级买菜车，销量好也正常。

买这些车的朋友，多半都是第二辆车。

一辆油车，用于长途跋涉。

一辆小电车，用于日常代步。

非常完美的组合！

所以，其月销量过6万也正常。

就是，比亚迪海鸥销量下跌的也太快了吧。

海鸥最低售价：6.38万起最高降价：0.60万 [图片](#) [参数配置](#) [询底价](#) 懂车分3.35 懂车实测空间·性能等车友圈32万车友热议二手车3.88万起 | 457辆

这款车，曾经也是稳居Top3的存在。

月销量一度达到了56156辆。

现在却只能排在第8名。

而排在第三名的轩逸，真是让人意外。

都说油车不行了；

都在说日系车也不行了。

结果，日产轩逸，卖了33903辆。

居然超过了小米YU7。

也超过了比亚迪秦PLUS DM-i。

那么，这到底是怎么回事？

你说大家喜欢A级燃油车吧？

那曾经霸榜的卡罗拉([图片](#) | [配置](#) | [询价](#))、雷凌呢？

排行榜上前100名连它们的影子都看不到。

却偏偏只有轩逸留了下来。

轩逸最低售价：6.39万起最高降价：4.53万 [图片](#) [参数配置](#) [询底价](#) 懂车分3.52 懂车实测空间·性能等车友圈104万车友热议二手车0.80万起 | 1910辆

这简直有点不可思议。

个人认为，主要有2个原因吧。

而且，第一个是主要原因。

原因1：“盲目跟风”下的“从众心理”！

我们都知道，国产新能源汽车全面崛起后。

也给了消费者买车时更多的选择。

面对眼花缭乱的车型。

以及全网各种新技术、新设计、炫酷功能满天飞时。

秦L DM最低售价：8.98万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分3.84懂车实测空间·性能等车友圈22万车友热议二手车5.95万起 | 217辆

也增加了消费者选择车的成本。

那么，对于一些不怎么懂车，也不愿意花时间成本去学习，去了解对比各种车型的消费者，“盲目跟风、从众心理”就成了他们降低决策风险的理性选择了。

因为，在这个信息化时代，“信息不对称”很严重。

对于大多数普通家庭来说，汽车是一个昂贵且复杂的大件商品。

他们不像车评人或爱好者那样能深入研究发动机、变速箱、底盘、三电系统、智能化、辅助驾驶……。

当面临海量信息无从下手时，最简单可靠的做法就是：看别人都买什么？我就买什么。

因为，销量高 $\approx$ 市场认可度高。

轩逸一个月卖3万多辆，国内累计销量突破500万辆，这个销量本身就是一种强大的背书，意味着这辆车经过了市场的残酷检验。

因为，保有量大 $\approx$ 后续成本低。

超过500万的保有量，意味着大街上任何一个修理厂都会修，配件满大街都是且便宜。

因为，保有量大 $\approx$ 保值率高。

正因为保有量大、口碑好、需求旺盛，轩逸的二手车保值率非常高，这反过来又促进了新车的销售，形成了一个良性循环。

就拿比亚迪秦PLUS来说，你三年前13万买的次顶配，现在只能卖4万。

你三年前10万块钱买的轩逸，现在还能卖5万，差距还是挺大的！

在选车成本越来越高的情况下，不如直接选择那个“最不会错”的选项，这确实是一种高效的决策策略。

原因2：轩逸本身，最大的优势就是“皮实可靠耐用”。

皮实耐用，可靠，何尝又不是家庭用车的核心刚需。

这一点也是轩逸的立身之本，也是其深入人心的品牌形象：日产在中国几十年积累的“舒适、省油、可靠”的口碑，已经成了一种品牌资产，到2025年依旧好使，主要体现在以下几个方面。

1. “买发动机送车”的平民版。

轩逸搭载的HR16发动机，历经多年迭代，技术可能不尖端，但它的核心优势是：极其稳定、故障率极低、油耗非常经济。

对于家庭用户，动力“够用”远比“强劲”更重要，省油、不爱坏才是真金白银的实惠。

2. 平顺的驾驶感受。

CVT变速箱虽然缺乏驾驶激情，但带来的平顺性和低油耗，完美契合了家庭用户（尤其是后排的家人）对舒适性的要求。

3. “移动大沙发”名不虚传。

轩逸的座椅舒适度在同级别中几乎是天花板级别的。对于经常需要带家人出行、或者上下班通勤要忍受拥堵的人来说，一个舒适的座椅比什么激进的外观设计都来得实在。

4. 同级别最大的空间

轩逸的后排空间和后备箱空间在同级别中优势明显，完美满足了家庭对乘坐和载物的需求。

所以说，这款车的优势，也决定了它累计销量超500万辆，然后，就形成了“良性循环”，跟风的人越来越多，销量也就越来越高。

当然，最后还有一个很重要的原因。

那就是价格，七八万块钱，不到10万块钱，就能够买到一辆不错的家用车。

轩逸最低售价：6.39万起最高降价：4.53万图片参数配置询底价懂车分3.52懂车实测空间·性能等车友圈104万车友热议二手车0.80万起 | 1910辆

最后，还有人说，轩逸月销量30000多辆，为啥大街上看不见几辆。

反倒是比亚迪秦PLUS，感觉满大街到处都是！

这又是什么原因？

综上，在2025年，轩逸还能够月销3万多辆，确实算一个奇迹了！