

小米月销超特斯拉，雷军赢在用户心里，车市规则悄悄变了

来源：陈伟亚 发布时间：2025-11-22 04:51:51

上个月小米汽车卖出将近五万辆，比特斯拉在中国卖得还多，其中SU7车型售出一万五千台，YU7车型售出三万三千台，而特斯拉Model 3(图片|配置|询价)和Model Y加起来只有两万六千辆，这并非靠运气好，而是因为小米工厂产能跟上了节奏，特别是YU7这款车，之前说锁单二十四万辆听着像吹牛，现在看来确实有人买它，也确实能按时交到车主手里。

小米SU7最低售价：21.59万起图片参数配置询底价懂车分4.07懂车实测空间·性能等车友圈30万车友热议二手车16.30万起 | 1086辆

很多人觉得小米在模仿特斯拉，其实雷军早就说过，虽然Model 3和Model Y做得不错，但他并没有一味追求参数比拼，而是换了一种方式，让车用起来更像手机的感觉，SU7加速快、智能程度高，YU7则瞄准了25到30万这个少有人做的SUV市场空缺，车机系统和米家设备打通，手机一连上，家里的灯都能控制，这种体验是特斯拉给不了的，不是技术跟不上，只是走的路线不同。

Model Y(海外)最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈3930车友热议二手车暂无

网上有很多人指责YU7数据造假和交付太慢，但那些买这车的人根本不在意这些说法，这些买家多数是三十多岁的科技爱好者，平时用小米手机，看小米电视，对这个品牌有感情，他们不怎么关注网络上的新闻，只相信自己实际用过的东西，外界越是批评这个品牌，他们越觉得这款车就是专门为自己设计的，现在这个时代，品牌忠诚度比口碑还要重要。



小米SU7最低售价：21.59万起图片参数配置询底价懂车分4.07懂车实测空间·性能等车友圈30万车友热议二手车16.30万起 | 1086辆

小米能够快速提升交付量，主要原因是自己的工厂开始投产了，亦庄二期工厂不仅能迅速切换生产线，还能自己生产电池包，让交付周期从三四个月缩短到一个月左右，而特斯拉目前只依靠上海的一条生产线维持供应，加上十月是销售淡季，销量自然出现下滑，这并不是说特斯拉实力不行，而是小米解决了生产环节的瓶颈问题，当其他品牌还在排队等车的时候，小米已经实现了送货上门。

从前在这个价位里，电动车基本是特斯拉说了算，理想、蔚来、小鹏都尝试过冲击高端市场，但效果都不太理想，小米是第一家凭借两款车型同时超越特斯拉的，这说明消费者不再只盯着品牌响不响亮，更关注车辆好不好用，跟自己的生活匹不匹配，特斯拉的光环依然存在，但它已经不是不可挑战的了。

第一财经
Y I C A I

车企“喜报”扎堆，泡沫有多大？

有车型3分钟大定20万，月销仅2万

车企发的订单量常与交付量差很多

六部门出手！打击捏造虚假数据等

资料画面
与新闻内容无关

近年来，不少车企热衷于用“大定成绩”造势
伴随“金九银十”新车上市潮的到来
各类大定“喜报”更是扎堆出现
此前，有业内人士表示，今年中国乘用车市场
“小订”数量已突破5000万台
中汽协数据则显示，前9月，我国乘用车产销量
分别完成2124.1万辆和2124.6万辆

汽车网
NGQICHEWANG

别的国产车总在比价格和堆配置，小米却走了不一样的路子，它依靠粉丝的支持，把手机用户的那份信任直接带到汽车上，比亚迪靠的是价格实惠，蔚来靠服务体验，小鹏强调技术实力，而小米打的是“懂你”这张牌，特斯拉在国内讲技术有多厉害，小米讲的却是生活里的故事，一个用理性说服人，一个用情绪打动人，现在情绪占了上风。



车市这盘棋，早就不是谁参数高谁就赢了，小米这次赢的不是某一款车，而是整套玩法，用户愿意为认同感买单，而不是为冷冰冰的参数，特斯拉还没输，但它的优势正在被慢慢削弱，市场变了，人也变了，车自然也要跟着改变。

HTML版本: [小米月销超特斯拉，雷军赢在用户心里，车市规则悄悄变了](#)