

腾势N8L：卖10台中有9台是高配，客户因为价格优势下定

来源：胡冠儒 发布时间：2025-11-23 22:22:04

腾势N8L的30万顶配玄机：两代人点头的低调科技战

前阵子在腾势店里上班的时候，总听见隔壁卖低端电动车的朋友抱怨车卖不动。我倒好，这才刚上新没多久，销量数据天天往上涨，这事儿说来还真有意思。

店里来了个开餐馆的，叫老张，他和他姐本来想买四五十万的豪车，结果一听说有这车就变卦了。老张媳妇非要买贵的牌子，可那车要价五六十万，老张觉得太烧钱，偷偷摸摸自己定了台顶配的腾势N8L，价格才三十多万。他心里盘算着能给家里省十几万，回家还不敢跟他姐说，就等着看她看见车的时候咋反应。小孩倒是在买车时起了大作用，孩子坐后排玩大屏幕的时候说“爸爸要这个！”，这一句话差点把老张给乐得蹦起来。

有意思的是买这车的年轻人少，倒是那些开了十年老车的中年人特别多。有个在国企当领导的李大哥，他开的速腾都快散架了，家里又添了第二个孩子，正愁换车呢。他本来瞄着要买问界M8，可一想到牌子太扎眼，容易招人注意就觉得不合适。腾势这车低调，又能装下一家人，最后拍板就选了顶配，省心又不惹眼。



现在去店里看车的，十有八九是冲着顶配来的。为什么挑最贵的？听销售说主要是这车顶配也不比别人的入门款贵太多。人家问界M8要四十多万才能买到相近配置，腾势直接把贵的配件全堆在顶配上，愣是把价格压到三十万出头。好多人都说“与其买便宜配置将就，还不如一步到位”。

不过最让人摸不着头脑的是颜色选择。黑色车顶配合深色车身卖得特别火，买的人说这车看着沉稳又有科技感，不像有些新能源车显得花里胡哨。这车还能拉货载人，空间灵活得

很，二胎家庭觉得简直是为他们量身定做。



最近店门口常来些开着BBA的老主顾，他们不是单纯比配置，而是图个省心。国家现在鼓励新能源车，购置税还能免，加上置换补贴力度大，省下的钱够加两年油。有位大姐原本觉得国产车不靠谱，可听说腾势有大车企支持，再加上亲戚推荐，这回也动了心。

听说这车卖得这么好也有点运气成分。本来厂家计划年后上市，结果提前抢了市场先机，刚好赶在年底换车高峰。这会儿店里天天催车，交车要等，可也没人闹意见，都想早点提车过年用。有个搞装修的老总说：“等多久都成，趁现在便宜赶紧下手，过几个月说不定涨价”。

要说最有意思的还是家庭买车模式的变化。以前都是男人拍板，现在太太孩子全掺和进来。小孩子在车里玩得欢，爸妈就忍不住想买。有些家庭直接全家总动员来看车，商量半天最后还是小孩一句话定乾坤。这车后排的大屏幕简直成了卖点中的卖点。

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

配置名称	价格
标准版	29.98万
豪华版	32.98万
旗舰版	35.98万
顶配版	38.98万

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

腾势D9购车权益

2022年11月30日前订车，即可享受

终身质保权益

在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。终身质保权益是指：在腾势D9购车，可享受终身质保权益。

未来这市场估计还得变。现在顶配都能卖出入门价，往后会不会更多人追捧高配？要是电池技术再革新，价格能降下来，估计连开小店的都会考虑换成这种车。实体店也开始变得好玩了，不只是看车，还能体验亲子空间，连4S店都变成了家庭活动中心。

现在路上越来越常见这车的颜色，看着挺协调。有些买了的主顾还专门来找我说要介绍别人来买，说是“面子足，实惠又不失身份”。没想到三十几万的车能这么受欢迎，看来这市场真的在变，不光是年轻人，连中年人的消费习惯也在悄悄改。

HTML版本： 腾势N8L：卖10台中有9台是高配，客户因为价格优势下定