

中国汽车为啥死磕欧洲市场

来源：杨书豪 发布时间：2025-11-11 22:57:12

中国汽车死磕欧洲市场，这事儿就像谈恋爱，光靠送礼物可不够，得懂对方心思才行！最近吉利在英国卖电动车EX5，价格直接干到国内三倍，这操作让不少人直呼“看不懂”。但仔细一琢磨，这波操作其实藏着大智慧。

银河E5最低售价：9.28万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分3.80懂车实测空间·性能等车友圈7.8万车友热议二手车7.60万起 | 64辆

说到欧洲市场，那可是汽车界的“老钱俱乐部”。咱们中国车企前几年去闯荡，就像刚进城的土包子，光想着堆配置：大屏幕、座椅加热、自动泊车，结果人家欧洲人根本不买账。2024年有款车在欧洲被吐槽“配置亮眼但开起来像拖拉机”，销量直接扑街。这就暴露了个致命问题：咱们总以为“性价比”是万能钥匙，却忘了欧洲人买车更看重“调性”和“底蕴”。

吉利这次学聪明了，找路特斯团队调底盘，把车机系统改得符合欧洲人习惯。这就像追姑娘，不能光送包包，还得知道她喜欢什么花。我敢说，未来三年，能在欧洲站稳脚跟的中国车企，一定是把“本土化”刻进DNA里的。你看2025年英国电动车销量暴涨34.6%，成了欧洲最大新能源市场，谁先读懂英国人，谁就拿到了欧洲市场的“入场券”。



还有个有意思的事，吉利在英国建厂、搞研发中心，这招叫“反向合资”。以前咱们是“市场换技术”，现在是“技术换信任”。我预测，到2027年，至少会有三家中国车企通过收购欧洲老牌车企完成“身份洗白”。**就像吉利收购阿斯顿马丁股份，这哪是做生意，分明是在

欧洲汽车圈混“人脉”。

最绝的是数据合规这事儿。有车企因为把智驾数据传回国内被罚上亿欧元，吉利直接在英国建数据中心。这波操作让我想到，未来中国车企出海，必须学会“双轨制”——国内一套玩法，海外另一套。就像跨国公司在中国搞“特供版”，咱们也得学会入乡随俗。

现在中国汽车出海就像打游戏，从简单模式打到地狱模式。以前卖车是“农村包围城市”，现在直接攻“首都”。我大胆预测，2026年中国品牌在欧洲市占率会突破15%，但代价是至少两家车企会因水土不服退出欧洲市场。**毕竟不是谁都能玩转这种“高段位”操作。



你们觉得中国汽车能在欧洲复制国内的成功吗？评论区聊聊你的看法！

