

# 奇瑞天门山翻车！一场失败的极限营销背后藏着什么秘密？

来源：杜秀娟 发布时间：2025-11-24 12:18:59

奇瑞风云X3L(图片|配置|询价)挑战天门山台阶半路翻车，现场视频刷爆网络。11月12日，这辆号称“时尚户外”的增程式SUV在攀爬张家界天门山999级天梯时突然下滑，直接撞坏景区护栏。这场面，看得人心里咯噔一下！

意外还是必然？从现场情况看，车辆下滑的主要原因让人哭笑不得——安全防护绳固定点的卸扣意外脱落，缠绕右侧车轮，导致动力输出受阻。说白了，保护措施反而成了事故元凶。

这事儿说起来真有点眼熟。2018年3月，路虎揽胜也干过同样的事。但人家路虎可是做足了功课：请来职业车手董荷斌，这位大佬参加过勒芒24小时耐力赛，实力杠杠的；还在英国搭了个模拟天梯，反复测试；最关键的是，人家那两条安全缆绳从山顶延伸到山底，全程给车辆上保险。



对比之下，奇瑞这次准备明显不足。既没有专业车手压阵，也没听说做过充分模拟测试。在人来人往的景区搞实操，心也太大了吧？

为何要冒险复制七年前的创意？最让人想不通的是，奇瑞为啥要拾人牙慧？路虎挑战天门山合情合理，人家品牌定位就是越野王者，玩极限运动理所当然。可奇瑞风云X3L是个增程式SUV，主打“时尚户外”。为了这个定位，去复制别人七年前玩剩下的创意，真的值得吗？

奇瑞汽车执行副总裁李学用此前在社交媒体上没少为风云X3L造势。从零星信息能看出，这车9月份就开始测试，当时还因为下雨暂停过。明明知道风险不小，为什么非要执着于景区实操？



极限营销的诱惑与陷阱，最近极限营销确实火得不行。雅迪电动车搞全程封箱不充电旅行，海尔把燃气热水器拉到阿拉山口挑战10级大风，还在北京翻台率最高的餐厅让洗碗机洗3000个餐盘。



欧萌达最低售价：12.99万起  
图片参数配置询底价  
懂车分3.57  
懂车实测暂无  
车友圈2.5万车友热议  
二手车5.65万起 | 5辆

这种营销手段吸引力确实大，能在短时间内引爆话题。但风险也明摆着——一旦玩砸了，负

面影响会成倍放大。奇瑞这次就是活生生的例子。

风光背后的焦虑，说起来，奇瑞这两年发展相当不错。2025年三季度财报显示，营收从2022年的926亿元猛增到2148亿元。海外市场更是强到没朋友，连续22年稳坐中国乘用车出口头把交椅。欧洲市场销量翻了两倍，海外收入占比都快接近50%了。

瑞虎8 PRO最低售价：9.49万起最高降价：2.50万图片参数配置询底价懂车分3.76懂车实测空间·性能等车友圈14万车友热议二手车5.06万起 | 165辆但奇瑞心里苦啊！最愁的就是新能源转型太慢。

目前奇瑞销售的1770万用户中，国内约1200万。而国内车市正在被新能源车快速占领。2024年，奇瑞新能源车收入占比只有22.4%，低于行业平均水平。今年上半年虽然新能源收入涨到了362亿元，但占比仍不足30%。

看看其他新能源车企的销量，奇瑞确实落后了。

风云系列能担起重任吗？奇瑞国内业务有四大板块：星途、艾虎、QQ和风云。除了和华为合作的智界，风云系列被寄予厚望。

这个曾经是奇瑞首款轿车的品牌，在2016年停产后，2023年以“风云再起”的姿态复活。现在发布了5款混动车型，奇瑞指望它打开新能源市场，带动整体转型。

可偏偏在这个节骨眼上，营销出了这么大糗事。

更深层的问题，除了新能源转型的焦虑，奇瑞还面临其他挑战。整体毛利率偏低，2022-2024年在13.5%-16%之间徘徊。今年上半年乘用车毛利率只有12.4%，新能源车毛利率更是低至5.2%。

对比一下，长城、吉利同期毛利率都在15%以上。奇瑞2024年负债率高达88.64%，前两年甚至超过90%。

既要投入巨资开发新车型，又要花钱做营销拓市场，奇瑞的压力确实不小。

艾瑞泽5最低售价：4.69万起最高降价：1.70万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11万车友热议二手车0.98万起 | 301辆

教训与反思，幸运的是，这次测试没有人员受伤，也没有严重翻车。但给所有车企敲响了警钟：极限营销是把双刃剑，玩得好能一炮而红，玩砸了就会沦为笑柄。

对于正在转型关键期的奇瑞来说，或许应该把更多精力放在产品研发和用户体验上，而不是冒险复制别人的营销套路。

奇瑞在技术积累和海外市场上优势明显，完全有能力走出一条属于自己的新能源道路。何必非要爬那个别人已经爬过的天梯呢？这次天门山事件你怎么看？是营销失误还是值得尝试的突破？

HTML版本：[奇瑞天门山翻车！一场失败的极限营销背后藏着什么秘密？](#)