

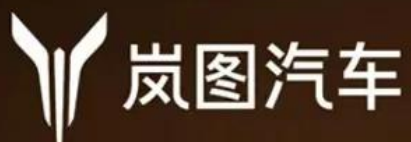
岚图梦想家10月销量6632台 “拿捏”了高端MPV用户

来源：常哲燕 发布时间：2025-11-12 03:39:59

在传统MPV市场长期被合资品牌把持的背景下，岚图梦想家不仅撕开了一道口子，更用连续销冠和累计交付破15万的成绩，宣告了一个新时代的到来。

它凭什么？

定位精准：不是“大车”，是“全能舱”



岚图梦想家

全球首款 800V 智能超混 MPV

10月

高端MPV销冠

单车均价突破40万



*乘联会对起步指导价30万以上车型定义为高端车。

岚图梦想家从一开始就没打算只做一台“商务车”或“保姆车”。它瞄准的，是那群既要体面商务接待、又追求家庭出行品质的“双栖用户”。这群人早已厌倦了传统MPV要么笨重如船、要么配置抠搜的体验。

于是你看到：

全系800V架构+350km纯电续航，直接戳中“里程焦虑”和“充电慢”两大命门；魔毯悬挂+后轮转向，让5.3米的车在市区里能像轿车一样灵活；三排座椅全员VIP，连第三排都配了通风加热和电动调节——这哪是“凑合座”，这是“平权体验”。

技术不是堆料，是精准打击

岚图很聪明，它没有一味地喊“我有什么”，而是告诉用户“我能帮你解决什么”。

12分钟补能60%，解决的是真实场景下的时间焦虑；华为乾崮ADS 4.0+鸿蒙座舱，不是炫技，而是把“智能”落地为“拥堵不怕加塞、车机不卡顿”这种可感知的体验。

价格不低，但买账的人不少

均价超40万，顶配订单过半，55%用户来自BBA——这说明什么？

高端用户正在从“为车标买单”转向“为体验付费”。岚图梦想家没有奔驰宝马的百年光环，但它用实打实的续航、智能、舒适，重构了“豪华”的定义。

结语：它拿捏的不是预算，是人心

岚图梦想家的成功，本质上是一场“用户心智的精准捕获”。

它知道目标用户要的不是“更大”，而是“更好”；不是“更贵”，而是“更值”。

当一台车能同时满足你对效率、舒适、面子、里子的所有想象时，选择它，就不再是妥协，而是一种清醒。

HTML版本： [岚图梦想家10月销量6632台](#) “拿捏”了高端MPV用户