

N7，给东风日产“上了一课”？

来源：彭琳以 发布时间：2025-11-12 06:01:56

N7终究还是没撑住。

2025年5月的汽车市场，曾因一款车的出现泛起涟漪。东风日产N7(图片|配置|询价)以“合资新势力”之名，携11.99万元的破局之价闯入战火纷飞的10-15万级纯电轿车市场，上市1小时订单即突破10138台。

乘联会数据显示，8月同级销量榜单中，N7已连续8周位居中大型纯电轿车TOP2，仅次于小米SU7，并连续3周夺得合资新能源总榜冠军。



当时，业内很多声音在感慨：谁说合资市场只能被挤压？N7或许将成为东风日产破局的关键。

然而，市场的喝彩声还未消散，N7的9月销量就已如秋叶般飘零。

短短数月间，这款被寄予厚望的车型从月销过万的高点跌落。日产中国官网显示，9月，被日产寄予厚望的纯电车日产N7销量跌落至6410辆，较8月的10148辆环比下降高达36.8%，甚至低于7月交付量6455辆。



这艘被视作东风日产电动化转型的“旗舰”，为何刚刚启航就遭遇暗礁？

“心急吃不了热豆腐”



东风日产，或许是有些太心急了。

在这家合资车企焦虑的背后，是合资市场份额不断被蚕食的现实。

盖世汽车研究院预测，到2030年，自主车企在国内市场上的份额有望突破80%，合资车企作为整体，市场份额将进一步被压缩至不足两成。

日产中国包括两大事业板块，分别为乘用车板块东风日产（包括日产、启辰和英菲尼迪品牌）以及轻型商用车板块郑州日产，其中东风日产是日产汽车在中国市场的主要销量来源之一。

在纯电战略上，东风日产曾长期处于试错的阶段。

日产GT-R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5.7万车友热议二手车35.80万起 | 21辆

图片来源：东风日产

2018年，东风日产推出纯电轩逸，作为燃油版轩逸的电动化转型产品，综合补贴后价格区间为15.9万-16.6万元。但由于不断的质量问题和售价等原因，纯电轩逸逐渐消失在市场的竞争中，最终停产。

2022年9月，东风日产再次推出纯电车型-艾睿雅（ARIYA），最初定价在27.28万元至34.28万元之间。彼时，业内大多数观点认为艾睿雅27.28万元的定价过高，同时也没有出色的智能智驾能力。

于此，艾睿雅的销量月销不足千辆。

即便后续推出新版本，将艾睿雅的官方起售价降至19.9万元，实际销售价格低至14.49万元，销量也难以挽回，进入2025年月销量降至个位数。

至此，东风日产的纯电车型推新遇到瓶颈。

但N7的出现，可以说为这家合资车企疏通了纯电路径，也是这家合资车企为纯电用户拿出的“诚意”。

日产N7最低售价：11.99万起
图片参数配置询底价
懂车分4.09
懂车实测空间·性能等
车友圈3.1万
车友热议二手车13.28万起 | 2辆

图片来源：东风日产

东风日产的诚意在N7这款车上主要体现在两方面：价格和配置。

4月27日，东风日产全新纯电轿车N7正式上市，定位“中高级纯电轿车”，定价区间为11.99万-14.99万元。当时，N7以18天的时间实现大定用户破万，成为最快达成此记录的合资纯电车型。

在上市之初，N7最具有吸引力的便是较低的价格，这也是这款车在8月之前销量成绩亮眼的重要原因之一。

但在低价之外，东风日产似乎粗略理解了“价格战”的意义。这家合资车企似乎忽略了低价的背后，并不意味着配置不如人意。

错误理解了“价格战”

实际上，自东风日产N7上市之时，这款车便饱受争议，诸如“换壳奕派eπ007”“二线动力电池欣旺达”“拼好车”等议论声不绝于耳。

现如今，当N7交付到消费者手中数月之后，这款车当初被质疑的关于减配和质量问题被数倍放大。

初期的订单热潮过后，市场的真实反馈开始浮出水面。

在各大汽车论坛上，车机死机、电机异响、电池动力系统故障等诸多问题的吐槽声不绝于耳。

有媒体报道称，一位用户投诉称，他于9月16日提了东风日产N7 625 Max版本，9月20日早上用车时就发现显示电池动力系统故障，无法启动车辆。检测结果显示“电芯电压传感器故障”“电池温度传感器严重故障”“均衡回路温度无效故障”等多项问题。

“才提车几天、行驶不到100km，就发生电池质量问题，我完全有理由怀疑这是一台存在先天问题的故障车！谁知道后续会不会导致出现安全问题。”他无奈地吐槽道。

无独有偶，还有用户称，自己的日产N7提车后续航差，始终跑不满300公里，寻求售后帮助无果。

根据公开信息，东风日产N7提供160kW/200kW两种前单电机、58kWh/73kWh两种电池包供选；其中14合1智能电驱为全球首创，该系统响应速度达到1/10000秒。续航方面，N7提供CLTC工况下主流续航版本，配合17分钟补能400km的3C超快充；

此外，还有消费者投诉表示，自己购买的东风日产N7电动车提车当天行驶不到20公里即出现故障，问题包括仪表盘提示“智驾系统故障”，以及踩油门车辆不加速。

根据此前N7上市时透露的信息，智能化配置上，N7搭载NISSAN OS超级车机系统，这套车机应用了高通骁龙8295P芯片，拥有32GB内存、256GB存储空间，能够进行多任务处理，还能持续OTA，支持更多复杂的应用拓展。而且，N7还接入了DeepSeek-R1大模型，语音助手支持自然对话。驾驶辅助方面，N7搭载与Momenta联合开发的“一段式端到端”组合驾驶辅助系统。

显然，N7初期的“闪电战”赢得了声量，但产品投放市场后，却未能建立起坚固的口碑防线，导致其市场势能难以持续。

图片来源：东风日产

在当前的国内新能源汽车市场，价格低从来都不是畅通无阻的“通行证”，配置和使用体验，才是持续畅销的保证。

对比来看，相似价位区间的小鹏MONA M03似乎可以成为东风日产N7的一个正面教材。

M03是小鹏汽车第二品牌MONA推出的首款车型，于2024年8月27日上市，同年9月开启交付，当时售价11.98万-15.58万元。据彼时的数据显示，MONA M03上市52分钟大定突破10000辆，上市48小时大定超30000辆。

随后在今年5月，小鹏汽车MONA M03加推四款新车型，分别为：515长续航Plus版、620超长续航Plus版、502长续航Max版和600超长续航Max版，官方指导价11.98万元至13.98万元。

其中，502与600续航版本为智能配置更高的Max版本；Max车型在13万元价格区间引入

双Orin-X芯片，号称同级别最强辅助驾驶系统。据彼时的官方介绍，小鹏MONA M03 AI智能纯电掀背轿跑上市1小时，大定达12566台，超过去年上市同期表现。其中，Max版订单占比83%。

据悉，小鹏MONA M03 Max系列搭载小鹏全栈自研的“图灵AI系统”平台，配备两颗Orin-X芯片，总算力达508TOPS。

在驾驶体验方面，小鹏MONA M03 Max引入了“人机共驾”理念，在NGP（导航辅助驾驶）过程中，当用户需要人工干预时，系统不会自动退出，AI也不会强行争夺方向盘控制权。这种设计实现了用户与AI的无缝协同，有效解决了传统辅助驾驶在边界判断不清时常见的控制权冲突问题。在整车续航方面，小鹏MONA M03 Max版推出502km长续航版和600km超长续航版，Plus版推出515长续航版和620km超长续航版。

市场回答一切。

小鹏MONA M03最低售价：11.98万起
图片参数配置询底价
懂车分3.69
懂车实测空间·性能等
车友圈12万
车友热议二手车8.60万起 | 159辆

图片来源：小鹏汽车

10月29日，小鹏MONA官方宣布，用时14个月，小鹏MONA M03迎来第20万辆整车下线。目前，小鹏MONA已完成整备，正式启程发往中东非。

合资转型，继续拿出“诚意”

N7的挫折，表面看是一款产品的失利，实则暴露了传统合资车企在电动化转型中的系统性困境。

短期的战术调整只能治标，真正的救赎在于体系的根本性重构。

在合资车企中，中外权力分配、决策比重、资源分配、研发比例，似乎需要进行深度调整。尤其是技术研发的本土化。

N7的“Glocal”模式在产品定义阶段是成功的，但需要进一步延伸到核心技术研发领域。东风日产或许需要在中国建立更强大的本土研发团队，不仅在整车设计上，更要在三电系统、智能座舱、自动驾驶等核心技术的适配与开发上，拥有更高的话语权和更快的决策速度。

另外，经过多年电动化转型的努力，东风日产还需要明白的一个事实是，其转型节奏已然落后，N7“孤掌难鸣”，急需加速完成电动产品矩阵。

即将推出的插电混动车型N6是关键一步。

日产N7最低售价：11.99万起
图片参数配置询底价
懂车分4.09
懂车实测空间·性能等
车友圈3.1万
车友热议二手车13.28万起 | 2辆

图片来源：日产汽车

日前，工信部最新一批新车申报目录发布，东风日产首款插混轿车N6公告图曝光。作为东风日产在新能源赛道布局的第二款战略车型，N6将入局主流插混市场，其与日产N7同源，被称为插混版N7，价格预计锚定12-15万元区间。

根据申报信息，N6搭载了峰值功率155kW驱动电机和同级最大21.1kWh电池，预估CLTC纯电续航超过150km。

在纯电基础设施和续航焦虑尚未完全解决的当下，插混市场仍是巨大的增量空间。N6必须复制N7在定价和产品定义上的成功经验，并与N7形成“纯电+插混”的双子星战略，共同支撑起品牌转型。

在SUV、MPV等主流细分市场的新能源产品，东风日产同样需要构建起一个富有层次和战斗力的产品梯队。

东风日产N7的案例，是大多数合资品牌在中国市场共同面临的“转型阵痛”的一个缩影。大众、丰田、本田等巨头，同样在新能源赛道上遭遇了来自中国品牌的猛烈冲击。N7的历程表明，合资品牌过往所依赖的品牌光环、全球化平台和供应链成本控制，在今天的市场竞争中，优势正在急剧衰减。

它给行业带来的启示是：首先，“船大难掉头”已不是借口，必须赋予本土团队真正的权责利，实现“在中国，为中国”的深度本土化。其次，电动化转型是一场全方位的竞赛，不仅是动力源的更换，更是智能体验、用户运营和组织架构的全面革新。

最后，在存量竞争时代，任何单一产品的成功都是暂时的，唯有构建起强大的体系能力和产品矩阵，才能穿越周期，立于不败之地。

HTML版本： [N7，给东风日产“上了一课”？](#)