

五菱宏光MINIEV卖疯了，为啥别人抄不走？它靠的不是车，是人情

来源：黄婉玲 发布时间：2025-11-10 18:52:00

10月份这款车卖出六万多台，累计销量达到180万台，这些数字来自五菱官方最新公布的数据。从2019年至今，这款纯电小车每个月都稳居销量榜首，连续五年保持领先地位。我身边不少朋友选择购买它，主要是因为价格实惠、使用省心，完全满足日常需要。

最早的车子只有一个代步功能，后来慢慢加上各种颜色、联名款、敞篷款和四门款，现在卖得最好的是四门版，外形圆润，坐进去空间也够用，家里有老人和小孩的用户觉得这款比以前的旧款实用得多，我试过这辆车，停车比自行车还方便，小区里的窄路其他车进不去，它转个弯就能停好。

五菱宏光MINIEV(图片|配置|询价)卖疯了，为啥别人抄不走？它靠的不是车，是人情看这车价格便宜，但在安全配置上一点不含糊，车身采用百分之六十七的高强度钢材，前排双气囊、ESP和ABS系统全都配备齐全，中汽研去年测试结果显示，五菱汽车的侧面碰撞得分超过多数同价位车型，很多人觉得便宜车安全性差，实际上五菱汽车在这方面做得相当认真。



他们办了一个“我们的菱感”活动，五年里组织了一百多次线下聚会，收集了五万条用

户意见，今年底要推出的300公里续航版本，就是因为听到大家反映“跑不远”才决定增加的，更新速度也很快，传统车企改一次车需要两年时间，他们八个月就能完成，我认为这种快速反应的能力，是能够留住用户的主要原因。

跟伊利、熊出没、蛋仔派对这些品牌合作，不只是在车上贴个标志就结束，我们为车辆设计了专属内饰，配上定制语音包，连充电桩也做成特别样式，车主使用这些产品时，就像加入了一个有归属感的圈子，我见过一些开着这种车的用户，他们聊起自己的车都充满认同，这份情感联系，其他汽车品牌很难做到。

最近小鹏汽车和长安汽车也推出了类似的小型车，外形设计比较接近，但消费者并不接受这些车型，因为小鹏和长安没有采用用户共同参与的方式，也没有持续进行运营维护，而五菱汽车将购买车辆转化为一种社交互动体验，不仅仅是一次买卖交易，政策补贴取消后价格优势已经减弱，但五菱仍然能够保持良好销量，靠的就是这种充满人情味的做法。



我的邻居买下这辆车已有三年多，一直没换过，每天用它接送孩子上学放学、去市场买菜、到超市购物，这位邻居说，这辆车不在乎什么高级性能，但它确实能帮忙解决日常生活中的小问题，或许这就是它在电动车不断流行的今天，还能一直站稳脚跟的原因吧。



HTML版本： [五菱宏光MINIEV卖疯了，为啥别人抄不走？它靠的不是车，是人情](#)