

不卷性能卷配置，极氪全系配137项配置，销量背后利润压力藏不住

来源：杨雅玲 发布时间：2025-11-13 00:21:06

“18万9买极氪7X？”

别急着喊真香，先搞清楚电池不是自己的。

”



8月刚上线的车电分离，把入门价一把拽到18.9万，朋友圈瞬间刷屏“特斯拉杀手”。

可去店里问完才发现，想拿这个价得先签两份合同：一份买车，一份租电池。75度电池月租980元，五年下来58800元，加上车价等于又买回去四分之一台车。



销售小哥悄悄补一句：“中途断租，车直接锁续航。

”当场劝退一堆预算刚好20万的小年轻。

真正敢签的都是另一拨人——跑滴滴的。

司机群里算过账：每天快充两次，租电池包保养，五年省下的电池衰减折旧刚好抵掉租金，还能白嫖换电保险。

于是7X在网约车停车场能见度飙升，家庭用户反而开始犹豫：谁愿意花20万买台“营运同款”？

9月城市NOA全量推送，B站实测视频一晚上冲50万播放。

UP主在广州天河堵成停车场的路口连拍三段：小鹏G6认不出锥桶，特斯拉ModelY被加塞急刹，7X一把方向绕过去，弹幕齐刷“极氪出息了”。

可点进评论区，车主集体吐槽“推送名单按车牌摇号”，有人等了40天还没收到OTA，官方客服只会回复“逐步覆盖”。

智能驾驶秒变“智能画饼”，热度还没凉，口碑先劈叉。

更魔幻的是欧洲行情。

德国卖4.9万欧元，折合人民币38万，比国内贵出一台飞度，居然两周售罄1500辆。

有人酸“割韭菜割到海外”，结果荷兰车主晒配置：93.4kWh磷酸铁锂电池，国内根本没有。

敢情出口版能量密度高8%，冬天续航多40公里，国内用户瞬间变成“二等公民”。

论坛里高亮评论只有五个字：贱内贵外实锤。

特斯拉也没闲着，ModelY降到24.99万那天，极氪门店隔壁的特斯拉中心直接摆了台7X做对标：同样价位，你能买到800V还是400V？

销售把充电枪一插，极氪30分钟10%-80%，特斯拉45分钟才跑一半。

围观群众刚想鼓掌，特斯拉小哥补刀：“FSD199元一天，不想用可以不花钱。

”一句话把订阅制说得像点外卖，7X的买断式智驾瞬间显得有点“重资产”。

最戏剧的是县级市场。

极氪把展厅开进义乌商贸城，门口两台7X轮流放动画片，小朋友坐满第三排，家长顺手扫码留资。

三天收集订单127个，均价26万，选配率比一线城市高15%。

县域土豪根本不看参数，一句话就刷卡：“能跑300公里就行，比卡宴安静就行。

”高端纯电在北上广卷生卷死，最后靠“静音+大空间”在县城收割，剧情离谱却真实。

眼看Q4问界M7改款22.98万杀到，比亚迪海狮荣耀版带着20万出头的价格标签蹲守，7X的“均衡牌”开始显得暧昧：比智能，华为城区NOA口碑更稳；比价格，比亚迪随时能再降一万；比品牌，特斯拉标依旧硬通货。

极氪手里只剩一张底牌——换电。

可换电站全国才800座，出省自驾一圈就得提前做攻略，手机地图搜索“极氪换电”，空白区域直接劝退西北、西南九省用户。

一位刚锁单的车主在App里留下一句大实话：“买7X就像娶了个贤妻，会过日子，但心里总惦记着前任校花。

”点赞两千，比官方推文热度还高。

市场走到2025年，20万级纯电SUV早已不是“谁更优秀”，而是“谁缺点更能忍”。

极氪把价格、配置、空间、智驾都做到了80分，却还没找到那个让所有人闭眼下单的“必杀技”。

下一次OTA推送能不能别再摇号？

换电站能不能别再只围着长三角转？

欧洲高配电池啥时候给国内来点？

回答完这三个问题，18万9才真香。

否则，等等党永远胜利。