

创维汽车，在销量困局中寻觅生机

来源：李宜喜 发布时间：2025-11-13 02:38:14

宽敞的后排空间里，孩子嬉戏玩闹，一家人周末露营的装备轻松塞入后备箱，500多公里的续航足以应对日常通勤和短途旅行——这是不少创维EV6(图片|配置|询价)车主满意的家庭生活画面。

“创业者的寿命平均会缩短10岁，但用了创维汽车后，将会延长30岁。”2023年，创维集团创始人黄宏生这番违背常理的言论，将创维汽车推上风口浪尖，让不少人对这个从家电跨行到汽车的品牌产生了质疑。



在市场的一片质疑声中，创维汽车却悄然布局着它的新能源蓝图。2025年4月，创维汽车在南京举行了规模盛大的商用车新能源生态融合大会，发布了全新商用车技术品牌SKYWORTH S+和未来三年战略规划。

01 市场表现：销量困局与战略调整

创维汽车近年来的市场表现，难以让人乐观。销量数据显示，这个品牌正面临着严峻的挑战。

2025年1-8月，创维汽车累计销量仅为2947辆，年度销量达成率仅有7.37%。这与创维汽车年初制定的4万辆年度销售目标相比，相去甚远。

从月度数据来看，创维汽车的全系车型销量长期在三位数徘徊。2025年8月，其总销量

仅为285辆，其中创维EV6卖出162辆，创维HT-i卖出123辆。

这样的表现，与创维汽车最初的雄心形成鲜明对比。品牌创始人黄宏生曾扬言要在2025年实现年销25万台，后被现实“打脸”后，目标先是下调至6万辆，如今又降至4万辆。

面对国内市场的销量困局，创维汽车正将目光转向海外。黄宏生透露，2025年海外销量占比目标高达65%，公司已在印度尼西亚和哈萨克斯坦投资建厂，并计划在南美设厂。

02 车辆性能：安全隐忧与用户体验

创维汽车目前在售的乘用车主要有创维HT-i和创维EV6两款，分别定位中型插混SUV和中型纯电SUV，指导价分别为12.58万起和13.39万起。

在性能方面，创维EV6的续航里程达到500多公里，支持快充功能，一顿饭的功夫就能充到八成以上，满足了日常通勤和短途出游的需求。

一位车主在用车分享中表示：“底盘调校得偏舒适，过减速带或者走坑洼路面时，能把大部分颠簸都过滤掉，家人坐在车里全程都很安稳。”

然而，创维汽车在安全性能上存在明显隐忧。在中汽研C-NCAP的一轮碰撞测评中，创维EV6仅获得一星评分，综合得分率只有39.9%，创下中汽研历史评测车型中的评分新低。

安全配置方面，创维汽车的中低配车型甚至只给到2个安全气囊，被网友调侃“气囊防护能力堪比五菱宏光mini ev”。

03 试驾感受：舒适空间与智能体验

从车主反馈来看，创维汽车在驾乘体验上有着鲜明的优缺点。一位EV6车主分享了他的试驾感受：“动力输出特别平顺，踩电门的时候不会有突兀的冲劲，家里老人坐着不晕车。”

宽敞的空间布局是创维汽车的一大亮点。后排空间充裕，孩子可在后排自由活动；后备箱容量大，轻松容纳露营装备。

另一位车主特别赞赏车辆的睡眠模式：“一键开启睡眠模式，座椅自动放平还弹出腿托，空调切换成外循环加净化，吹进来的风都带着清爽劲儿。”

智能体验上，创维汽车搭载了创维生态系统，中控大屏可看电影、追综艺，宛如“移动的私人影院”。但也有车主抱怨“车机流量不够用”。

04 生态布局：商用车聚焦与全球合作

面对乘用车市场的挑战，创维汽车正积极布局商用车生态，寻求突破口。2025年4月的商用车新能源生态融合大会上，创维汽车发布了“智能化商用车定制专家”定位，构建全场景智能商用车定制生态。

技术层面，创维汽车推出了商用车技术品牌SKYWORTH S+，拥有Safe安全、Synergy协同、Specialized定制、Smart智能、Save Energy节能五大平台级优势。

在服务网络上，创维汽车发布了3.0售后服务战略，目标是实现服务网络覆盖100%核心城市，用户响应5分钟，48小时内完成闭环，客户满意度目标突破98%。

创维汽车还在积极拓展全球合作。2025年8月，创维汽车与印尼Polytron正式签署KD生产主协议及售后服务协议，共同开拓东南亚新能源市场。

此外，创维汽车智能还成功切入高端汽车供应链，成为中国一汽红旗品牌一级供应商，围绕智能座舱信息娱乐显示屏展开深度合作。

05 未来生存：资金压力与转型决心

创维汽车的未来生存能力，是业内关注的焦点。从财务数据来看，创维集团2024年营收650.13亿，同比下降5.82%；归母净利润5.68亿元，同比下降46.87%。

在这样的大背景下，集团对造车的持续投入存在变数。创维汽车目前采取的是“用商用车赚的钱来弥补乘用车的亏损”的策略。

黄宏生坦言：“我们的目标是要上市，不能让亏损扩大。”他透露，公司正在逐步开始对外融资，努力让资本全球化。

产品规划上，创维汽车计划在2025-2027年推出6款新车，包括已上市的2025款创维HT-i智擎版和2025款创维EV6智驾版，以及即将发布的创维磐石、SKYWORTH Q和SKYHOME等车型。

创维汽车还将通过价格策略调整应对市场挑战。2025款车型起售价最高下调了近6万元，旨在吸引更多消费者，提升品牌知名度。

据黄宏生透露，创维汽车正在逐步开始对外融资，努力让资本全球化。未来三年，创维汽车计划推出6款新车，包括一款赛道性能小钢炮和首款商务猎装轿跑。

行走在南京的创维汽车生产基地，一台台新车正在下线。它们中的一部分将远渡重洋，前往印尼、哈萨克斯坦，甚至遥远的南美市场。

对于创维汽车而言，生存的关键在于能否在资金链断裂前，实现海外市场的突破和商用车的稳定盈利。

毕竟，在当今激烈的新能源汽车赛场，仅靠“健康长寿”的营销话术，已无法打动日渐理性的消费者。