



电动汽车用户联盟

小米SU7

锁单用户调研报告

北京烹小鱼咨询有限公司

2024.04.28



揭密

SU7车主有多少米粉？苹果用户会买单吗？

冲动下单，是什么让人如此上头？

SU7上市，谁最受伤？

车主怎么看“保时米”？

生态互联成新宠？多少人真正在意“人车家”？

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

小米SU7没破圈，收割的主要是米粉和雷军粉

1. 80%的锁单用户认为自己是**米粉**，64%的用户拥有10个以上米家生态产品，使用小米手机的比例为67%，使用**苹果手机**的比例为47%
2. 81%的用户为**90后**，均龄31岁，未婚者和已婚无孩者占比**63%**，家庭年收入高达**43.5万元**（与岚图梦想家和腾势D9等MPV用户几乎持平），家庭保有车辆多为**BBA**。年轻的米粉或许经济收入一般，但背后还有父母的支持
3. 外观、生态互联和品牌是用户选择小米SU7的**TOP3**因素，也是小米SU7成功的最核心因素
4. 75%的用户认为小米SU7的外形设计**不构成抄袭**，34%的用户认为小米SU7和保时捷Taycan相似度高，而认为相似度高的用户中，有82%的人对此表示接受，甚至有的用户直言：“谁会介意自己的老婆长得像刘亦菲？”
5. 80%的用户都**很关注生态互联**，但只有28%的用户认为生态互联直接影响了他们的购车决策，另有41%的用户认为生态互联是重要加分项
6. 同样是SU7这款车，如果出品方不是小米汽车而是其他品牌，有67%的用户表示不会购买。他们坚定选择小米品牌，主要是因为**看好小米**这家公司、**喜欢雷军**的真诚、被小米生态互联所吸引
7. 72%的用户在锁单时没有妥协和顾虑点，28%的用户对售后服务、质保政策、电池和续航方面以及新车质量有所担忧
8. 小米SU7上市，**特斯拉**和**极氪**最受伤。如果不买小米SU7，20%的用户会买特斯拉Model3，12%的用户会买特斯拉ModelY，10%的用户会买极氪001，9%的用户会买极氪007，8%的用户会买蔚来ET5（T）



蒋保信

在微博、抖音、B站、视频号上搜索“蒋保信”，即可观看《电动汽车用户联盟》创始人对本/往期调研的深度解读视频节目。



■ 调研目的、方法及样本情况

➤ 调研目的：呈现一份真实全面的小米SU7锁单用户调研报告

- 1. 了解小米SU7首批锁单用户是一群什么样的人，他们为何购买SU7，便于同行深度了解小米SU7
- 2. 传达小米SU7首批锁单车主对小米汽车的意见和诉求，为厂家改进产品和服务提供参考

➤ 调研方法：定量研究和定性研究相结合

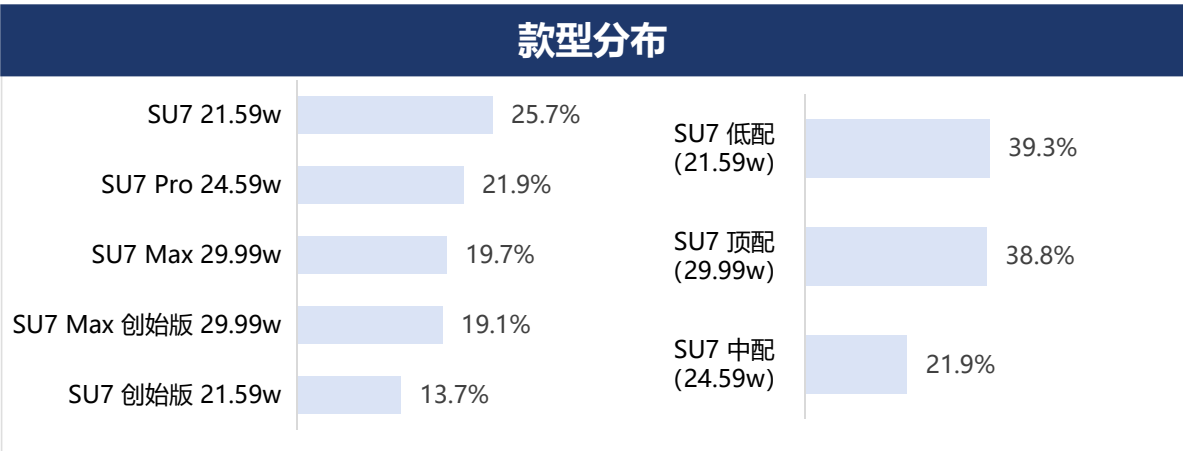
采用定量研究（线上问卷调查）和定性研究（线上一对一深访、座谈会）相结合的调研方法

➤ 质控和样本情况

- 1. 质量控制：线上问卷调查共回收730份答卷，经过车主身份验证（需核验“小米汽车”APP相关页面实时截图）和问卷作答情况（内容逻辑、填答时间）审核去除547份无效问卷，以余下的183份有效答卷作为定量分析样本
- 2. 深访配额：根据定量数据比例选取代表主流群体的车主进行邀约，同时兼顾年龄、购车情况、对比车型、地区分布等

样本情况	定量样本	定性样本
样本来源	小米SU7认证车主社群	定量用户邀约
时间	2024年4月11日-4月12日	2024年4月13日-4月15日
地区	全国24个省/自治区/直辖市 (Top5: 北京、浙江、广东、江苏、四川)	浙江、广东、江苏、四川、河北
样本量	在线调研车主 183人	在线深访 7人

款型分布



CONTENTS

01	是谁在买小米SU7，有多少米粉？	5
02	小米SU7抢走了谁的客户，哪家最受伤？	8
03	他们为什么购买小米SU7？	12
04	三位小米SU7典型车主画像	21
05	SU7锁单车主对小米汽车的意见和建议	25
06	附录（“青春版”可砍配置、退订因）	29



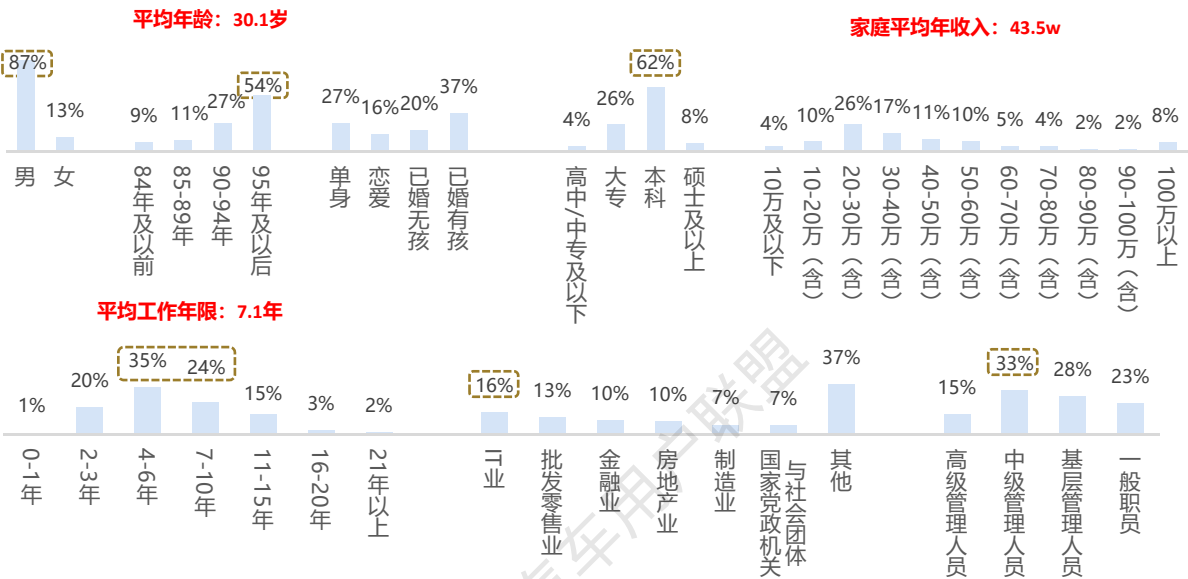
01 是谁在买小米SU7

- 人口学特征
- 是否多为米粉
- 购车类型与拥车情况
- 购车动机与购车限定



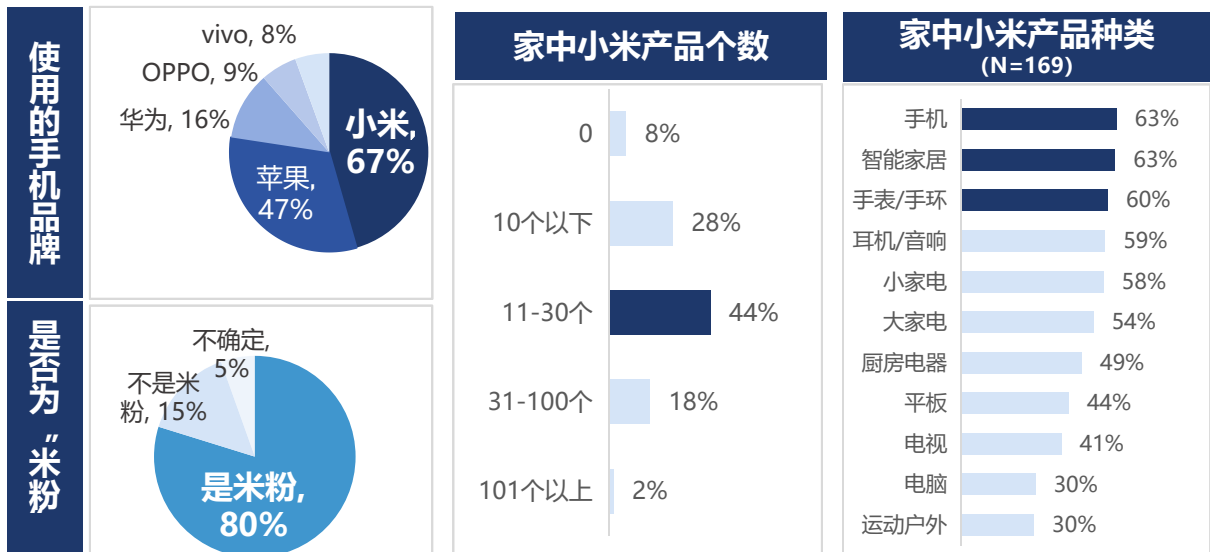
90后自己或家里有钱的颜值党，多为米粉/雷军粉，在意生态互联

- 小米SU7车主以90后男性为主，均龄30.1岁；未婚者和已婚无孩者占比63%
- 本科学历占比62%，家庭平均年收入高达43.5w，多从事IT业
- 他们是颜值党，也是在生态互联的米粉和雷军粉，不少人是冲动下单



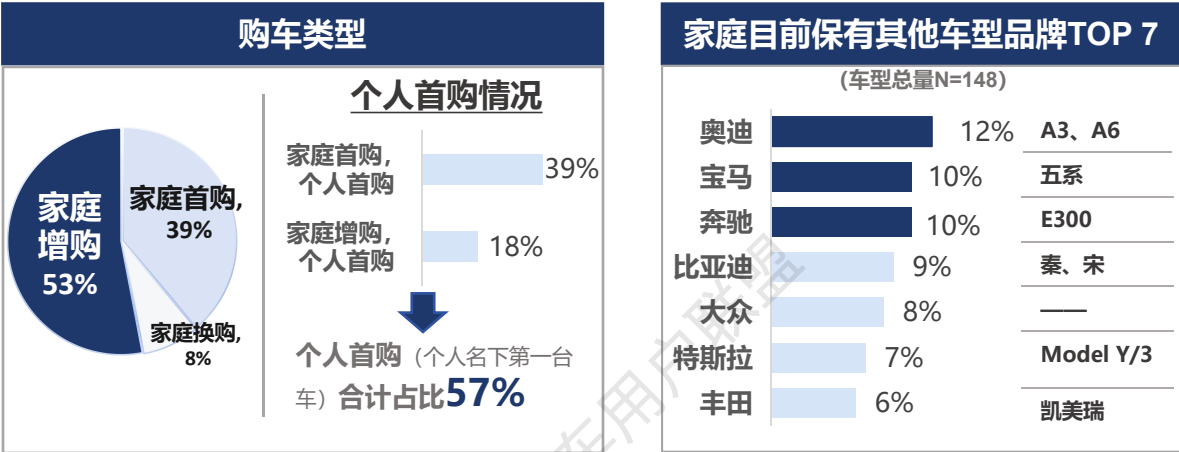
近7成是小米手机用户，8成是米粉，家中多拥有11-30个小米产品

- 将近7成用户使用小米品牌的手机，其次是苹果（47%），再次是华为（16%）
- 他们家中小米的产品数量主要集中在11-30个（44%）。具体而言，60%及以上用户家中的小米产品是手机、智能家居、手表/手环，拥有耳机/音响、小家电、大家电的也超过半数



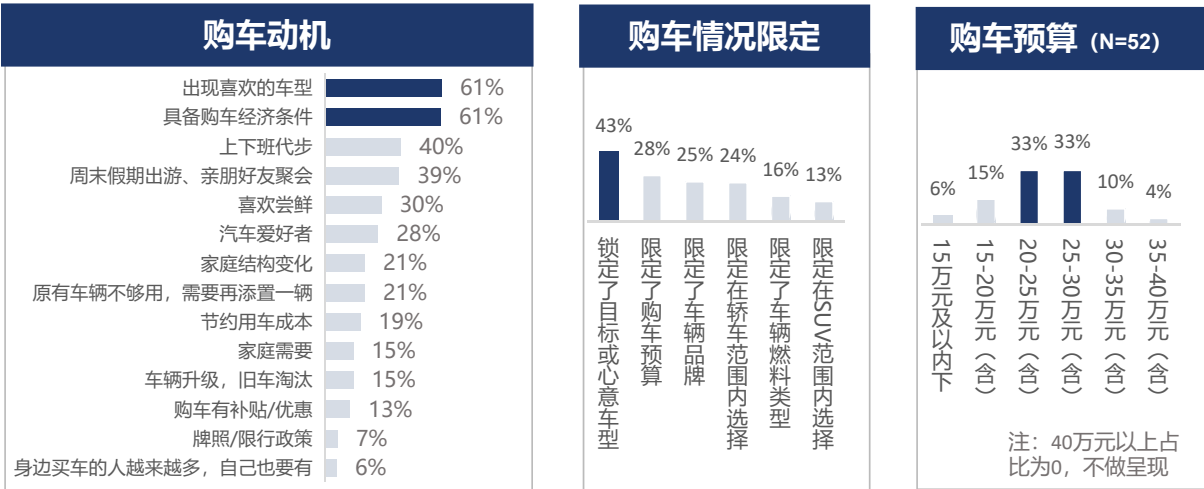
■ 购车与拥车情况：家庭增换购占比61%，家里还有BBA或比亚迪/特斯拉的新能源车

- 从家庭购车情况来看，小米SU7车主以家庭增换购为主，合计占比61%；但同时，个人首购（含家庭首购和部分家庭增购）占比也偏高，为57%，其中未婚占58%
- 从购车前拥车情况来看，家庭保有车辆多为奥迪、宝马和奔驰，可见小米SU7车主多转化自BBA等豪华品牌，还有一部分转化自比亚迪、特斯拉等新能源品牌



■ 购车动机：出现自己喜欢的车、有经济实力
■ 购车限定：多限定了目标或心意车型，预算在20w以上

- 分别有61%的用户因为出现了自己喜欢的车、具备购车经济实力而产生购车想法
- 43%用户已限定了目标或心意车型，限定预算的用户中，66%为20-30w，与小米SU7的价格范围基本相符
- 可见，小米SU7的上市，很大程度促成了用户的购车决策



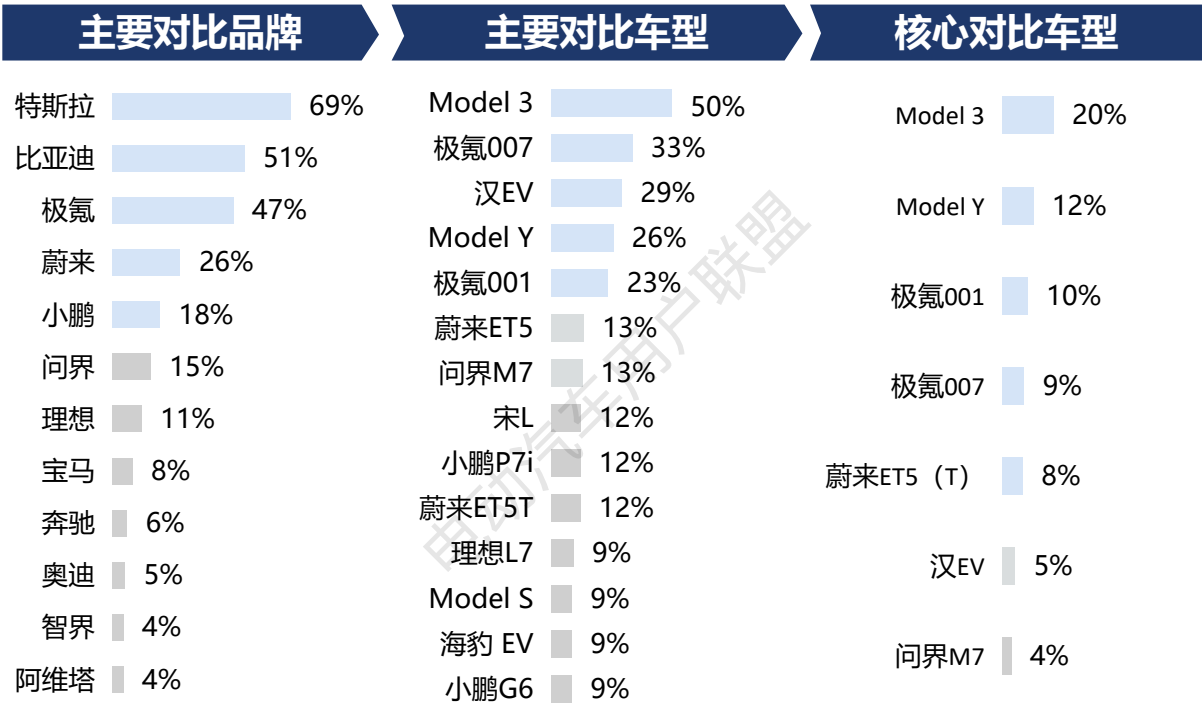
02 小米SU7抢走了谁的 客户，哪家最受伤？

- 对比车型
- 对比车型的战败因



■ 小米SU7成功抢走了部分特斯拉 (Model 3/Y)、极氪(001/007)、蔚来 (ET5、ET5T) 的客户；但SU7用户与比亚迪用户的重合度低

- 特斯拉是主要对比品牌，其次是比亚迪和极氪
- Model 3是小米SU7最核心的对比车型，有一半的车主对比过Model 3，且20%的人不买小米SU7就会买这款车。车主还核心对比过Model Y、极氪001/007、蔚来ET5 (T) ，可见小米SU7抢走了特斯拉、极氪以及蔚来不少潜在用户
- 比亚迪汉EV是SU7的主要对比车型，但却没有进入核心的前五，用户重合度低



◆ Model 3

- 如果小米不是3月底开发布会，可能我这段时间就买Model 3了。我在小米SU7和Model 3之间纠结的时候，女朋友不停地说她很喜欢小米的外观，我最后想了一下，就不纠结了，就买小米SU7。（河北，赵先生）

◆ 极氪 001

- 我试驾过极氪001，感觉驾驶起来非常舒适和顺畅，就比较想买它。但后来小米SU7出来了，感觉极氪在智能化方面打不赢小米，就比较倾向小米的车了。（广东，陈先生）

◆ Model Y

- 我租过Model Y，感觉Model Y开起来、坐起来都很舒服，空间也大，品牌也是我喜欢的。当时准备在2月18日左右提Model Y，但看到小米要出来了，就没有提车。（四川，钟先生）
- 其实我刚开始最喜欢的是特斯拉Model Y。它的价格和Model 3就差一万块钱。而且特斯拉属于一线品牌，它的外形我也能够接受。如果不买小米SU7，我就买Model Y了。（浙江，王先生）

- Model 3战败因：空间小，动力、配置不如SU7，智驾使用受限
- Model 3、Model Y共同战败因：实际续航短，驾驶区域受限

- Model 3战败因：前排头部空间小，乘坐压抑；实际续航短；没有换挡杆，不太符合驾驶习惯；动力、加速、续航、配置不如SU7；智驾需花钱购买，且中国使用受限；驾驶区域有限制；缺乏反馈问题的渠道
- Model Y战败因：续航短、驾驶区域有限制



Model 3

- 前排头部空间小，乘坐压抑：我身高一米七七左右，它上下是真的很窄，我坐在Model 3前排感觉很压抑。
- 实际续航短：续航太短了，我身边同事、包括我在网上看过续航测试，他们都说续航不行，实际可能只能跑400公里左右。（四川，钟先生）
- 没有换挡杆，不太符合驾驶习惯：新款取消实体换挡杆，主推触控屏换挡，左右转向灯都是在方向盘上面，我觉得有点别扭。
- 动力、加速、续航、配置不如SU7：小米的出现，让我觉得Model 3不香了。Model 3的外观没SU7好看，加速没SU7快，续航没SU7高。SU7有电吸门、抬头显示等配置，Model 3都没有。（广东，徐先生）
- 智驾需花钱购买，且中国使用受限：它的智驾要钱，就算它智驾能力很强，但在中国用的不爽。
- 驾驶区域有限制：我前段时间出去拍东西，经过一个军事部门，门口写着禁止特斯拉进入，那时候我就开始留意到某些地方不让特斯拉进。
- 缺乏反馈问题的渠道：不是中国公司，我想反馈问题，可能没地方反馈。（广东，陈先生）



Model Y

- 实际续航短：续航短是它唯一的缺点，我自己租车体验过，实际续航里程在410-420km。（四川，钟先生）
- 驾驶区域有限制

- 极氪001：智能化不足、车身太宽、外观不好看、品牌力不够强
- 极氪007：品牌售后服务口碑不佳
- 蔚来ET5（T）：品牌信任度低，价格贵，舒适度不佳，空间小

- 极氪001战败因：有智驾短板；车机不如小米；音响效果差；车身宽不方便停车；外观不太好看；缺乏品牌效应，有待观望
- 极氪007战败因：售后网络口碑不佳、属于新势力，品牌可信度有待观望
- 蔚来ET5（T）战败因：品牌信任度低、价格贵、底盘和座椅舒适性差、空间小



极氪001

- 芯片算力低，不太信任智驾：虽然它有激光雷达，但是算力太低，感觉除了LCC可以用，其他基本用不了。我还看到自动泊车撞墙的事件。可能这是一个它最大的短板。
- 新款车机不如小米：我觉得相比23款或者22款，24款的车机已经比较完善了，但是和小米相比肯定还是差一点。
- 音响效果差：虽然是雅马哈品牌，但我主观感觉没有我们家那辆领克01音响效果好。（广东，陈先生）
- 车身宽，不方便停车：001车太宽，很多车位难停车。如果有时候在一些比较拥挤的环境，我可能会比较着急，依靠自动泊车也比较费时间。（四川，杜先生）
- 外观不太好看：外观有点丑，看着有点传统的感。 （河北，赵先生）
- 缺乏品牌效应，有待观望：之前我确实没有听过极氪，我觉得所有新势力除了特斯拉，其他都是突然萌芽出来的，我会再观望。（浙江，王先生）



极氪007

- 售后网络口碑不佳：网络上刷到，说它售后不太给力。（浙江，王先生）
- 属于新势力，品牌可信度有待观望



蔚来ET5（T）

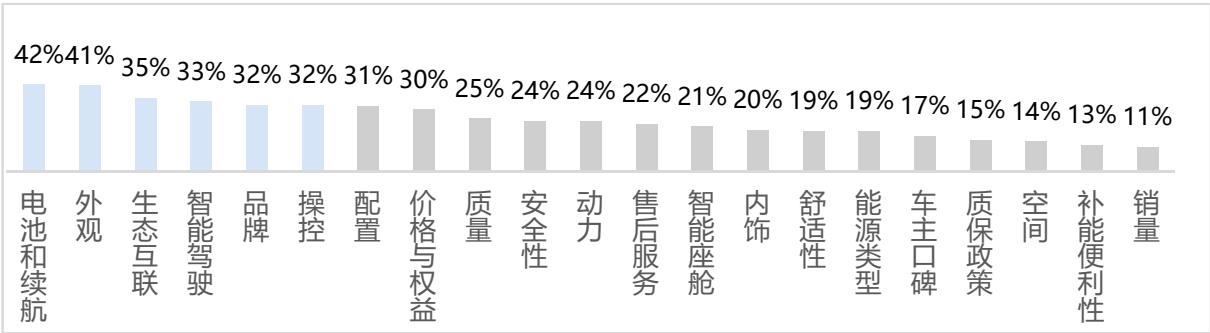
- 属于新势力，品牌信任度低：不想要蔚小理这三家新势力的车。
- 价格贵：低配就要接近三十万了，相加比之下，小米更有性价比。
- 底盘不舒适：试驾得时候感觉开起来太颠了。
- 座椅设计不太符合人体工学：座椅的人机工程做得很差，怎么调都不舒服。（广东，陈先生）
- 空间小

03 购买小米SU7的原因

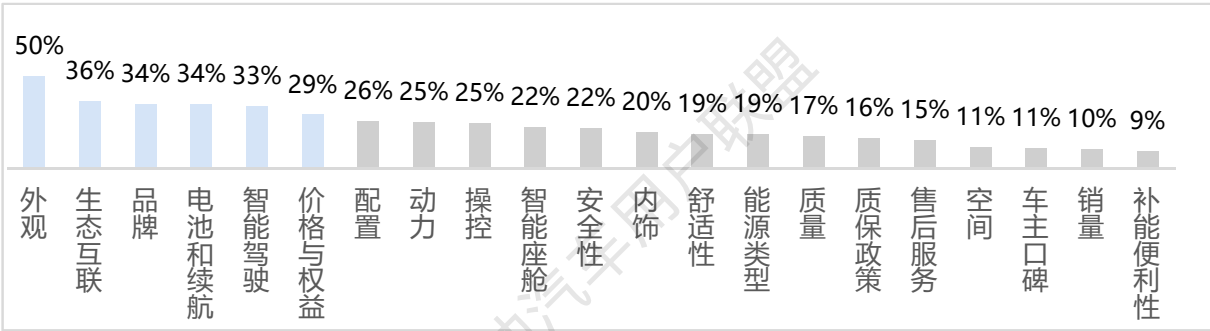
1. 关注因素和选择原因
2. 车主对外观的态度
3. 生态互联的关注/吸引
4. 小米的品牌影响力
5. 款型选择原因
6. 购车顾虑/妥协点



关注因素TOP5：电池和续航、外观、生态互联、智能驾驶、品牌、操控



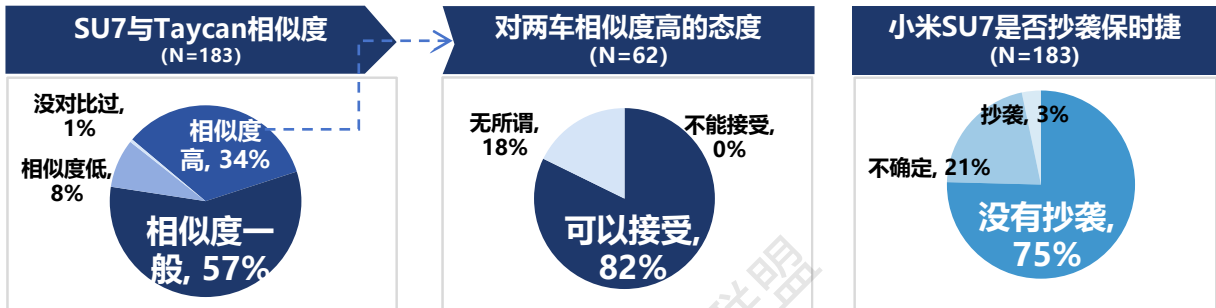
选择因素TOP5：外观、生态互联、品牌、电池和续航、智能驾驶、价格与权益



- 颜值要高、看着年轻、有活力；小米SU7外观帅气，正好契合车主对外观的需求
 - 我喜欢年轻化、像跑车那种类型的外观，我会觉得很酷。小米SU7也确实长得好看，毕竟模仿保时捷，设计也比较潮流。我选的是蓝色外观，比较有个性，在街上不太能看得到蓝色的车。（浙江，王先生）
- 关注智能、科技和生态互联；小米SU7的生态互联可操控的东西可能更多
 - 我喜欢智能化、科技化的东西，我买了很多智能设备，然后自己尝试做全屋的生态互联。当时认为小米出了汽车，可能会发展出更多的智能化的点，就比较期待。（河北，赵先生）
- 关注品牌实力、信任度；小米作为科技公司，实力强；雷军个人魅力大，可信程度高
 - 我比较看重品牌实力。小米是个科技公司，很出名，我很信任它，我对SU7也比较放心。（河北，赵先生）
 - 我很在意品牌和售后，品牌和售后非常相关。小米虽说也算是新势力，但是我觉得它确实在其他领域做很久了。但比如蔚来，我真的感觉是近3、4年里面听到的，没有觉得他做了很久。买车其实有一点冲动消费，稍微有一点喜欢雷军，也是有点冲着雷军去的。发布会让人激情澎湃，可能他魅力确实比较大。你看像我买14Pro也是当时直接订的，没去线下看过，我就觉得他做出来的东西应该不会很差。（浙江，王先生）
- 期望实际续航长，充电速度快；SU7标定续航可达800km甚至更高，顶配还有800V充电平台
 - 我希望续航长一些，充电次数少、充电速度快一些。我家零跑C11标定续航500多，实际续航只能达到300多，需要频繁充电。而SU7标定续航高达800多公里，支持超充，充电速度更快，充电次数相对较少。（江苏，徐先生）
- 关注智驾算力和是否自研；SU7算力很高，计算路径精准
 - 我会看芯片算力是多少，看智驾是不是自研的。SU7的优势就是它的智驾，它的智驾是自研的，芯片算力会更高。（四川，杜先生）
 - 我试驾了15分钟，只尝试了代客泊车功能，感觉非常好。它计算的路径非常准确，给出的方案非常标准，甚至比我想的还要好。（广东，陈先生）

- 82%用户接受相似度高，75%认为没有抄袭
- 车主：你会介意你老婆像刘亦菲吗？

- 只有1/3的车主认为小米SU7与保时捷Taycan相似度高，他们中有82%的车主对此持接受态度；而更多车主（57%）认为两车相似度一般
- 他们并不认可保时捷的调侃，75%的车主认为小米SU7的外形设计不构成抄袭
- 且小米SU7战胜核心竞品最主要的原因是外观好看，车主表示SU7外观“看着就很贵”、车漆质感强于竞品。可见外观是SU7的一大长板



◆ 对两车相似度高度的态度

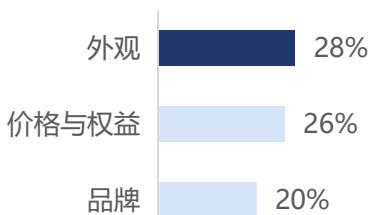


- 我认为小米SU7的外观与保时捷有些相似，但这并不是问题。就好比你会介意你老婆像刘亦菲吗？SU7的外观还是有一些自己独特的元素，比如灯和后视镜非常好看，车头下趴的弧线也极具美感。（广东，陈先生）
- 外观上面，其实讲模仿还是有一点点的。如果能原创那肯定是最好的，但是毕竟市面上这么多款式的车就是没办法，总有几个长得很像的。对于网络上的调侃，我花真钱买真东西，我认为是真的就好。说难听一点，有些人20万哪里拿得出？不一定都拿得出的。（广东，陈先生）

◆ 是否抄袭？

- 第一，天下文章一大抄，相互借鉴挺好的，反正都为了变得更好。第二，他们抄不抄袭其实和我没有任何关系，我作为消费者，没有必要考虑公司创始人的事情，只要喜欢就行。（河北，赵先生）
- 保时捷的设计有其独特道理。同理，SU7设计成这样，我不觉得是抄袭，雷军在技术发布会上阐述了小米SU7外观设计的由来，我相信小米在设计外观时，经过了完整的验证，最终得出这个版本答案。（广东，陈先生）

SU7战胜核心竞品TOP3原因 (N=141)

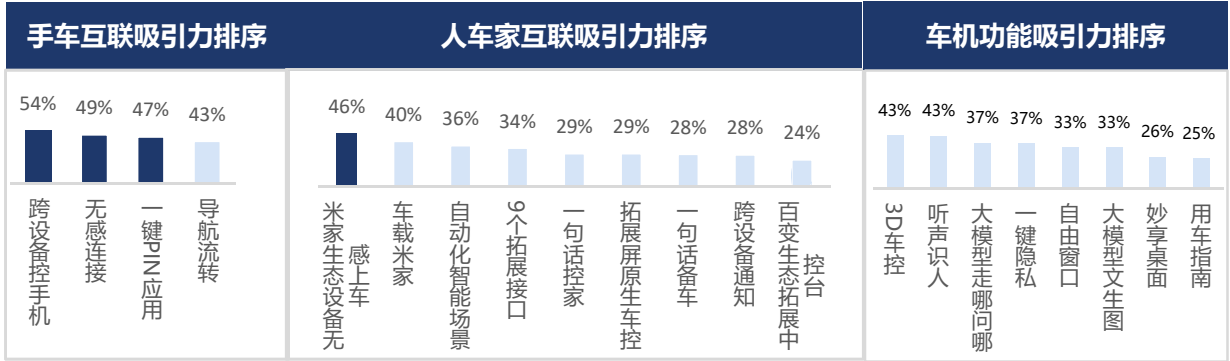
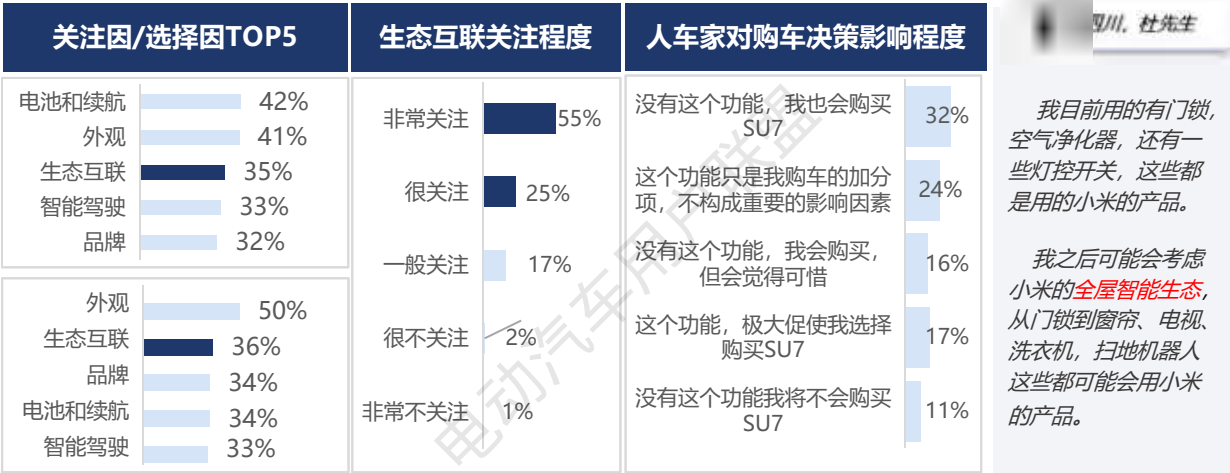


◆ 外观对比评价

- SU7的出现，让我觉得Model 3和蔚来ET5都不香了，外观都没小米好看。（江苏，徐先生）
- SU7外观好看，看着就很贵，而极氪001外观不行，有点传统。（河北，赵先生）
- SU7车漆的质感，比极氪001强很多。（四川，杜先生）

■ 28%的用户认为生态互联直接影响自己的购车决策，40%用户认为是加分项，但已提车用户对生态互联的评价度并不高

- 小米SU7锁单用户购车选择因素中，生态互联排名第二，但只有28%锁单用户表示小米“人车家”生态互联直接影响了他们的购车决策
- 根据定性访谈，生态互联关注度高的原因可能是车主对其中的手车互联更为关注。在手车互联中，跨设备控手机、无感连接、一键PIN应用对用户选购吸引力最大
- **Tips**：已提车的SU7车主对生态互联评价不高，认为它存在着使用不便、场景有限、无法取代手机等问题，使用场景仍待进一步挖掘

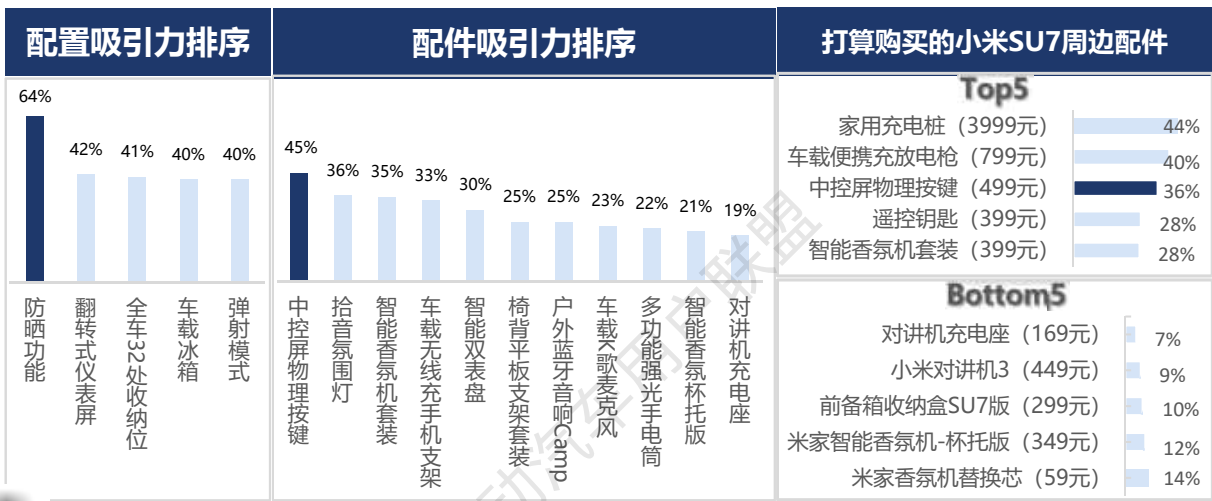


◆ 用户原声

- 我不太关注人车家，因为可以**用手机**解决的事情，我为什么要拿汽车来解决？我觉得可能车手交互这方面是更加重要的，类似于**隔空设备**这种。（浙江，王先生）
- 我难以想象到在车上关注家里物品的**使用场景**。我家并非别墅，没有那么多需要远程控制的设备。唯一能想到的使用场景是我家的小米智能门铃。但即便如此，我也很少会在车上查看家里的摄像头。还有让小爱提前开空调用手机也可以，它并**不是不可替代**的，没有很强的吸引力。（广东，陈先生）

■ 小米SU7在配置、配件方面的微创新较受锁单用户青睐，防晒功能吸引力最强，但也有个别微创新产品的实际体验不佳

- 在配置上，小米SU7防晒功能受64%锁单用户的青睐，且翻转式仪表屏、全车32处收纳位、车载冰箱、弹射模式等配置都较为吸引用户
- 在配件上，中控屏物理按键最受用户喜爱，方便实用，有36%用户表示会选择购买；但对于拾音氛围灯等配件，部分车主认为安装后会对驾驶造成干扰，影响开车；此外，小爱大模型相较于国外还有很大的进步空间



四川，钟先生

- 可以加装中控实体按键，像空调开关那些实体按键用起来非常方便，可以操控到各种你想调节的东西，包括空调的温度、风量、尾翼开关等。
- 多功能强光手电筒万一有什么安全事故可能用得上，最好是不用。但还是希望有一个，毕竟位置都留好了。

广东，陈先生

■ 吸引配置

- 防晒功能挺好的，我摸了一下它的顶部，有点温热，感觉它确实防晒，里面还是隔热的。
- SU7很多细节做的很好，比如把中控左右两边螺丝拧掉，拧四分之一螺丝，可以用来装相机等，还可以适用于许多其他物品，因为四分之一接口是非常通用的。
- SU7有4个伞槽，30多处收纳，我看完之后就想这个产品经理一定是个开车的人，这些细节确实做得好。

■ 不喜欢配置

- 氛围灯太影响我开车了
- 实体按键如果放四个或放六个，我觉得比较好，但是它好像放了八个，再加上一个滚轮，我觉得好烦，密集恐惧症都犯了，目前它上面的按键全是控制空调的，好像说后面会开放自定义。

河北，赵先生

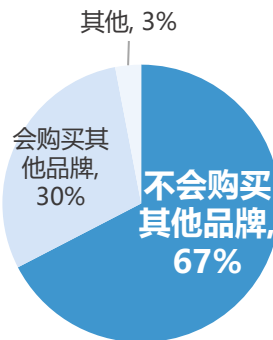
小爱大模型智能化程度不够高，感觉要比国外差好大一截，可能是算力不够，期待未来能够不断去提升。对于文生图功能，好像每个人每天只能试三次，感觉还没有完整开放出来，差点意思。这个功能我觉得对开车没啥作用，但聊胜于无。

- 拾音器会接受人说话的声音，开车的时候旁边有个东西闪来闪去，总感觉会干扰注意力，挺难受的

■ 多数锁单用户非小米不买，不担心小米汽车的有生存危机，相信小米汽车能成，被雷军的真诚打动

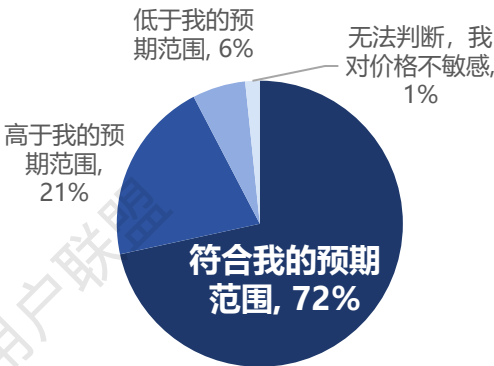
- 将小米品牌换成其他品牌，67%锁单用户将不会购买
- 定价符合或低于78%锁单用户的预期范围
- 锁单用户认为小米汽车的智能座舱和智能驾驶都强于特斯拉、华为

小米品牌的吸引力

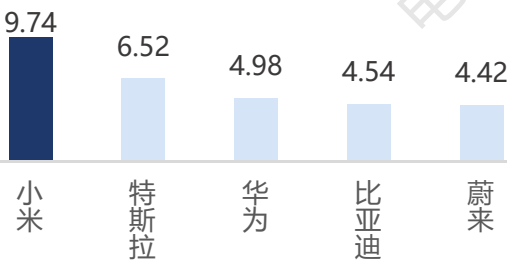


品牌吸引力：同样是SU7，如果不是小米品牌而是其他品牌，你还会购买吗？[单选题]

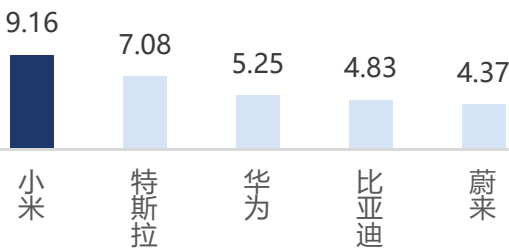
对小米SU7定价的看法



用户对厂商智能座舱实力的感知排序



用户对厂商智能驾驶实力的感知排序



◆ 用户原声

- 我买SU7主要是因为雷军这个人 and 小米这家公司。从发布会和雷军的微博，能感觉到他的真诚，小米公司是很认真地做事情的，真的在听用户反馈的各种问题，能感觉到它的产品是一直在进步的。（广东，陈先生）
- 小米汽车品牌不会像其他小品牌那样短暂存在后就轻易倒闭，我相信雷军有足够的实力将一款车打造得出色，可以把小米汽车品牌做的更好。（江苏，徐先生）
- 小米的智驾这些都完全是自研的方案，我觉得他未来可以做的更好，他的智驾方案，像自动泊车、代客泊车，还有他的高速NOA，我觉得完全是第一梯队的水准。（四川，杜先生）

■ 选创选版主要图提车快；选低配主要是预算有限；选中配主要是图激光雷达；选顶配主要因为性能好、配置丰富

综合深访车主的购车款型选择逻辑，我们总结出：

- 选择标准版主要是因为续航等配置够用；有创始版，提车快
- 选择/想要选择中配要是预算有限；有激光雷达，算力和顶配一样，有城市智驾方案；续航比标准版更长；放弃原因主要是没有创始版，交付慢
- 选择顶配主要是四驱性能强大，输出稳定；有弹射模式，加速体验爽；有800V快充平台、HUD、电吸门等独有配置；价格符合预期；放弃原因是预算有限

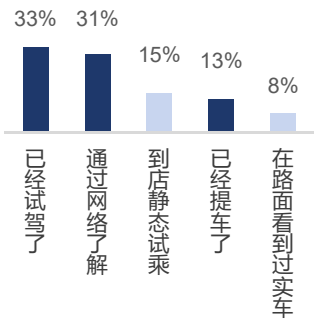
◆ 用户原声

- 21万出头的这个低配，我觉得续航等确实也够用了。因为我属于那种很实在的，很现实的，也没有说要买最好的，30万的那一个确实是性价比最高的，但我觉得够了。（浙江，王先生，SU7）
- 我认为Pro版性价比更高，因为我喜欢智驾，Pro版有激光雷达，算力和Max版一样，有508TOPS，而标准版算力只有84TOPS；而且Pro版电池度数更高，续航更长；此外，Pro版也有电动尾翼，虽然我不怎么感兴趣，但聊胜于无。但是我5月结婚，买Pro版至少要到五月底才能提车。后来4月1日又有了创始版，抢到哪个算哪个。我看重城市智驾方案，想抢SU7 Max创始版，但是没抢到，所以抢了SU7创始版。（河北，赵先生，SU7创始版）
- 我预算25万左右，因为预算有限，所以放弃了顶配，选择了中配。（四川，钟先生，SU7 Pro）
- 我选择Max版本原因有三：第一，我比较在意HUD、电吸门，Pro版和标准版没有这些，也不能选配。第二，因为四川周边的山路不好走，像刚下完雨泥很多，四驱车稳定性会更强一点，所以我想买一个四驱车，Pro和标准版不是四驱。第三，800V快充平台对我来说不是最高优先级，但有的话更好，如果两个车价位高度一致，我更喜欢有800V快充平台的。（四川，杜先生，SU7 Max创始版）
- 我这次买车主要用于周边游玩，所以我希望续航能够长一些，充电速度快一些，这样出游补能回更加便捷，所以我倾向于选择有800V平台的版本。此外，我喜欢年轻化的、像跑车那种类型的外观，我觉得很酷。Max版本更能体现出它像一台轿跑，比如说有抬头显示、尾翼等，这些是普通版本都没有的。还有我看重零百加速，因为开起来加速的感觉会很兴奋。Max版本是四驱，百公里加速时间仅需2.78秒，其它版本是5.28秒。（江苏，徐先生，SU7 Max）
- 之前一直有关注极氪001，我是领克01车主，很喜欢吉利车的驾驶感觉。另一方面，我也一直在等SU7上市。上市之前试驾过小米SU7，狂暴模式20秒踩一脚真的很爽，再加上它低趴，开起来很稳，也不会晃，感受非常好。我就想等着小米SU7价格出来之后再和24款001做比较。结果它30万，还挺符合预期的。加上极氪的智能化打不赢小米，我就倾向于选择SU7的顶配了。（广东，陈先生，SU7 Max创始版）

- 半数车主未试驾即锁单；试乘/试驾和提车车主较认可售前服务
- 质保期限：38%满意，27%够用，21%对无终身质保感到担忧

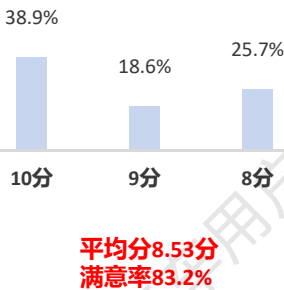
- 锁单车主对SU7的接触程度多集中在试驾（33%）、通过网络了解（31%）
- 65%的SU7车主认为质保期限长或者在换车周期内够用；而分别有21%和10%的车主认为没有终身质保令他们有些许担忧、质保期限短，没有优势
- SU7车主对售前服务满意度打8.53分，超过80%对售前服务比较认可。其中，试乘用户对试乘体验，试驾用户对试驾体验，提车用户对交付体验的满意度均最高

接触程度



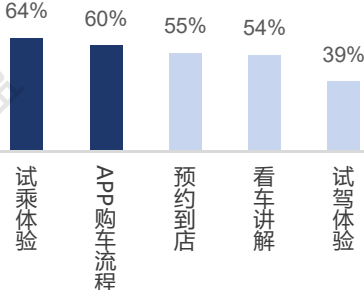
售前服务打分情况

(N=113, 仅到店、试驾和提车用户)

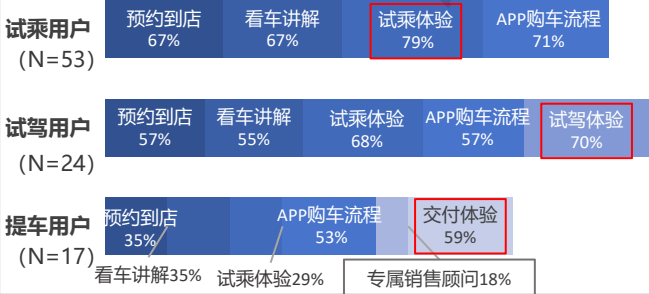


售前服务细分项目满意度排序

(N=94, 仅打8分以上用户, 总体排序)



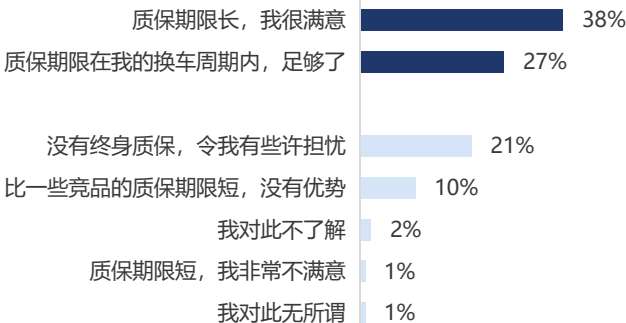
按接触程度的售前服务细分项目满意度排序



◆ 用户原声

- 售前服务感觉还可以，交付流程非常快，保险、领牌都会有助派的人，一个小时完成。（河北，赵先生）
- 我只加了一个销售，可能他对接的客户比较多，回信息相对慢一些。而且锁单以后他就不怎么关注你，很容易不回消息。这一块我的体验感比较差。（四川，钟先生）

质保期限



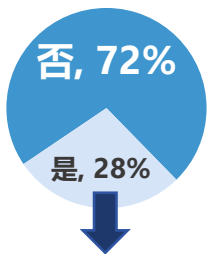
◆ 用户原声

- 像我一天开 50 公里，一年其实也就开15,000 公里，我也不可能天天开电动车的，有 5 年 10 万公里肯定够用了。而且大部分汽车都是 5 年 10 万公里的质保期限。（浙江，王先生）
- 质保时长相对于整体新能源车企来说是比较偏短的，它属于比较保守的策略，没有终身质保。（四川，杜先生）

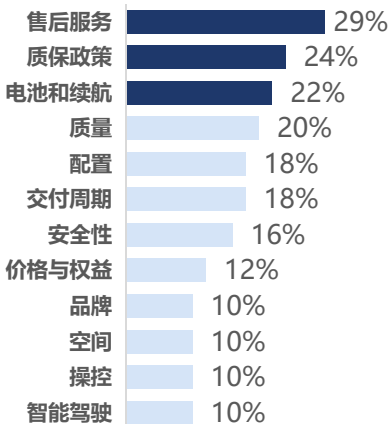
- 7成锁单用户购车时没有顾虑
- 近3成用户有顾虑，集中在售后服务、质保政策、电池和续航方面

- 72%SU7锁单用户在购车时不存在顾虑或妥协；28%用户存在顾虑/妥协，主要集中在售后服务、质保政策、电池和续航、质量、配置和交付周期
- 顾虑点在于担心售后服务没有保障，反馈问题得不到解决、质保期限不够长、续航虚标等；以及对低/中款型欠缺某些配置、交付周期长存在妥协
- **Tips**：有用户反馈在申请安装充电桩时遇到困难，希望小米汽车积极配合车主完成家充桩申请，做好售后服务

购车时是否有顾虑/妥协



顾虑/妥协项目(N=51)



妥协/顾虑项目

提及频次

妥协/顾虑内容

售后服务	15	—
质保政策	12	只有5年10万公里；不是终身有点遗憾；
电池和续航	11	续航不行、虚标 电池相对有点拉垮 电池质保
质量	10	空气悬挂质保
配置	9	低配没有激光雷达；中低配没有HUD
交付周期	9	担心交付周期太长

◆ 质量、质保

- 可能会担心以后质量问题会不会比较多，因为它是**第一款车**，怕它会有很多问题、会不耐用。没有三电终身质保、整车终身质保，怕四五年以后这车**维修会很贵**，然后卖**二手车**的价格会很低。（四川，钟先生）
- 小米没有造车经验，突然推出来一款车，怕它会做不好，最后选择妥协是因为**相信雷军**。（江苏，徐先生）

◆ 售后服务

- 和很多人想的一样，“一个做手机的公司，三年做一个车，听上去就很**不靠谱**，车可能会有很多问题”。而且**第一批车**，不管是哪个车企，因为很多问题都没有发现，直接去买的话，后续反馈给厂家，也得不到解决办法。（四川，杜先生）
- 如果真的让小米汽车看到的话，我要提意见：请小米汽车**积极配合车主完成家充桩申请**。订车锁单后，3个工作日内提供有效的购车协议或购车意向书，以及购车充电条件确认书。积极配合车主完成物业要求的“三方协议”或“四方协议”的签订，**不要身为大厂，就将大厂法务部的专业性和压迫力强行给到小米汽车的消费者**：诸如和物业互相甩锅、强迫车主提供物业联系人身份证件等难以沟通获取的证明材料、强制要求签署顺序在最后。**买小米SU7不后悔，做小米汽车的消费者，体验到了什么叫“真孙子”**。（北京，@Iris H Yan）

04

三位小米SU7典型 车主画像

- 广东-陈先生
- 浙江-王先生
- 四川-杜先生



■ 广东-陈先生

31岁，IT业，3口之家

购买SU7 Max 创始版(29.99W)，4月11日提车



原本心仪极氪001，为等SU7发布会暂缓购车，终因颜值、驾驶质感、智驾和信任雷军而购买SU7

购车关注→试驾感受

购车：增购，家有领克01，雪佛兰，预算30W以内

动机：节省用车成本

关注：

- 外观：喜欢年轻化风格，颜值不过关，性能再强都不会去看
- 操控：关注过弯、加速、过坎、刹车等个人驾驶感受，无数值上的要求
- 智能座舱：旧车车机差，买新车时关注车机，尤其是语音交互
- 智能驾驶：关注自己体验时智驾的实际表现，也会参考朋友的实际体验

对比车型

极氪001



Model 3



- 👍 操控好，尤其是底盘
- 👍 销售热情，有亲和力
- 👍 前后排、后备箱空间大
- 👍 领克车主，信任吉利
- 👍 外观年轻化
- 👍 内饰好看
- 👍 有电动门
- 👍 智能化打不赢小米SU7
- 👍 HUD的UI元素多，干扰视线
- 👍 主观感觉音响效果差
- 👍 智驾技术强
- 👍 驾驶区域有限制
- 👍 销售不热情
- 👍 海外品牌，反馈问题难
- 蔚来ET5
- 👍 可换电，无电池焦虑
- 👍 底盘不舒服
- 👍 座椅不太符合人体工学
- 👍 价格稍贵

选择小米SU7的原因

- 外观好看：我很喜欢它的外观，特别是电动尾翼和两个风道营造出的凹进去的车身腰线。
- 驾驶感受好：我发布会后试驾了小米SU7，狂暴模式20秒踩一脚真的很爽，再加上它低趴，开起来很稳，也不会晃，感受非常好。驾驶质感很像极氪，但是又比极氪舒服。
- 价格符合预期，智能化强于极氪：结果它30万，还挺符合预期的。加上极氪的智能化打不赢小米，我就倾向于选择SU7了。
- 智驾表现出色、可靠：通过看媒体视频，我觉得智驾可靠。我在小米工作的朋友告诉我，在高速上小米的表现并不逊色于华为。我试驾时尝试了代客泊车，它计算路径准确，给出的方案比我想的还要好。
- HUD设计合理：SU7的HUD很大、很亮，UI设计合理，不会夹杂太多元素，不会让我感觉到干扰。
- 相信雷军：我觉得雷军很真诚，我很信他，他把下半辈子的名誉全部都赌在造车上，肯定不会差。
- 小米愿意听用户反馈：小米很愿意听用户反馈的意见并改进，他们在用心做产品。

推荐意愿：愿意推荐

- 购车历程：23年10月份，产生了购车想法，先去试驾了极氪001，感觉驾驶起来舒适顺畅。接着又试驾了蔚来ET5T和Model 3。当时极氪001几乎成为我的首选，但为等小米SU7发布会，我暂缓购车。今年3月25日，我参与SU7静态品鉴，上市第二天试驾了15分钟，这个车开起来质感很像极氪，但又比极氪舒服，试驾之后觉得选对了。

- 推荐理由：推荐、推荐给热爱生活、向往SU7的人，因为SU7不贵，普通上班族努力就能买到。

■ 浙江-王先生



33岁，金融业，3口之家

3月29日购买小米SU7(21.59W)，待提车



原本今年没有购车打算，之前中意Model Y，但看了小米SU7
上市发布会后为雷军冲动下单，我对小米品牌足够信赖

购车关注

- 购车：增购，2022年买奥迪A4L，预算30W
- 动机：降低用车成本
- 关注：
- 外观：要帅气、偏圆润，车身小巧能够驾驭
 - 电池和续航：足够市区开，不要太差
 - 智能座舱：智能化丰富，着重看车手互联
 - 操控：相比油车，更倾向电车操控的舒适性
 - 品牌和售后：品牌直接关系到售后，希望具有一定的品牌效应，不要是近年才出现的新品牌

对比车型

特斯拉 Model Y



- 👍 价格和Model 3就差一万块钱
- 👍 外形能够接受
- 👍 空间大
- 👍 属于一线品牌

- 👉 小米SU7性价比更高，更划算
- 👉 更看好小米品牌

蔚来ET5



极氪007



- 👍 品牌有吸引力
- 👍 外观好看，像奔驰C260
- 👍 新势力需要观望一下
- 👍 口碑好、空间大、性价比高
- 👉 品牌比较新，需要再观望
- 👉 售后网络口碑不佳

选择小米SU7的原因

- 外观潮流，深蓝色车漆独特：它确实长得有点好看，因为毕竟说是模仿保时捷，可能设计也比较潮流。然后我选的这个蓝色也比较好看，比较个性，因为讲实话在街上其实不太看得到蓝色的车。
- 续航测评结果符合自己要求：看到抖音上第一批拿到车的专业人士的测评，我确实觉得续航还是蛮好的，这个距离够用了。
- 不到30万的轿跑，性价比高：你说 30 万能买到一个轿跑，这性价比也太划算了吧。
- 喜欢雷军，冲动下单：有一点点的冲动消费，就是稍微有一点喜欢雷军，也是有点冲着雷军去的。发布会让人激情澎湃，可能他魅力确实比较大。你看像我买手机14pro也是当时直接订的,也没有去线下看过。我就是有这么一点冲动，我就觉得他做出来的东西应该不会很差。

推荐意愿：不会主动推荐

- 购车历程：前两年刚买了一辆奥迪A4L作为自己上下班代步或者跑业务，但是油耗有点高，就一直在关注电车，希望能够节省一些油费。一开始喜欢的是特斯拉Model Y，打算过两年入手，也在30万预算范围内。但是后面小米SU7上市了，被雷军的演讲所打动，当天就下定了小米SU7并锁单，对这辆车空间有所妥协，后期如果小米上SUV，如果价格合适也会考虑。相信雷军造车的决心，小米能够做好售后。
- 中立理由，对小米造的第一款车还是有顾虑：如果人家来问，可以跟他们说到底怎么样，客观讲讲缺点、优点，但是你主动去推荐就跟销售一样了。而且它确实是做车第一年，你还是有所顾忌的。刚开始有人说的是做汽车第一年，很多数据可能没有这么直观。如果你说过个五年、六年，它如果确实做得好的话，我会去推荐。但如果你说第一年做，我个人不会很推荐朋友，万一人家买回来不好，他回来怪我，那不是我们朋友都做不了。

■ 四川-杜先生



27岁，IT业，4口之家

3月29日购买小米SU7MAX创始版(29.99W)，行驶629公里



原本已经给极氪001交了定金，但去试乘小米SU7之后立马消除了空间顾虑，交了2万块，它是毫无短板的六边形战士

购车关注

购车：首购，预算30W以内

动机：电车购置税减免；成都不限行；通行成本低

关注：

- 外观：需要新颖、非传统、让人眼前一亮的
- 内饰：要有科技感，符合个人审美
- 智能座舱：车机流畅，导航好用
- 动力：动力充沛，爬坡容易
- 品牌：国产的新能源品牌，不想买合资车

对比车型

问界M7



- 👍 智驾能力很强
- 👎 底盘用料不好
- 👎 智驾很弱但有优化空间

理想L7



- 👍 外观辨识度很高
- 👍 内饰做工好
- 👍 内饰兼具豪华感和科技感
- 👍 设计实用性高
- 👍 保留物理按键，不反人类
- 👍 底盘扎实
- 👎 智驾芯片算力太低
- 👎 车身宽度近两米，难停车
- 👎 底盘调校太软，操控差

极氪001



- 👍 外观辨识度很高
- 👍 内饰做工好
- 👍 内饰兼具豪华感和科技感
- 👍 设计实用性高
- 👍 保留物理按键，不反人类
- 👍 底盘扎实
- 👎 智驾芯片算力太低
- 👎 车身宽度近两米，难停车

选择小米SU7的原因

- 车漆质感好，从观望态度转变为考虑替换极氪001：25号看完实车，车漆的质感会比极氪001强很多。看完后，才由观望的态度转变为去考虑SU7替代极氪001。
- 小米SU7智驾芯片算力更强：小米的优势就是它是自研的智驾，而且智驾芯片的算力会更高，肯定要比极氪更强。
- 打消后排空间小的顾虑之后立即下定：因为网上很多人会去传谣后排空间比较小，所以当时我最大的困惑就是SU7的后排空间。在发布会结束之后我就去体验了后排空间，体验之后觉得后排空间没有问题，十点就直接下定，我认为SU7是比极氪001更强的车。它的短板我是可以接受，那它的优势那肯定要比极氪001要更强。

推荐意愿：Max版本非常推荐

- 购车历程：在去年12月技术发布会的时候，我知道要出这个车，但没有过多了解，和很多人想的一样，一个做手机的公司，三年做一个车，听上去就很不靠谱，车可能会有很多问题。随着我后面了解的车越多，横向对比小米已有的资料，得出它是一个比较靠谱的企业。最后决策对比极氪001和SU7，001就是一个常规的改款，有一些缺陷可以后面完善，不会影响极氪整体的口碑。但如果小米这次造车的口碑很差，企业就完蛋了。考虑到代价，小米的用心程度绝对要比极氪高，把控更严，车的品质就会更好。
- 推荐理由：Max版本没有短板，但也要考虑交付周期的问题。如果你考虑Max版本，在同价位我想象不到能完全超过小米的车，它是最好的。网上人说的SU7后排空间的问题在我这是完全可以接受的，所以它基本没有短板，是一个六边形战士。但如果你要考虑到它半年以后才能交付，我觉得可能分还要低一些，因为一方面是很多人没有耐心去等，另外一方面是半年以后会有更多更好的车型出现。

05 SU7锁单车主对小米汽车的意见和建议

- 产品
- 服务
- 品牌和用户运营



■ 产品相关：优化车机，增加舒适性配置、提升续航，期待推出新车型

◆ 智能化

- 继续优化车机，提实用性、易用性、人性化，增加互联功能，优化生态
 - 希望在一些易用性功能上继续提升
 - 继续开发更多人性化的功能
 - 多关注实用功能，有的智能用不到
 - 希望可以更完善智能互联的体验，有更多玩法，并且要保障安全的前提
 - 生态好一点、增加生态，提升用户体验
 - 多增加小米汽车周边，车载导航增加其他的语音导航
 - SU7作为第一款车 肯定存在很多不足和缺陷，希望能不断给大家升级软硬件，并且多出周边产品
 - 中控按键调节成自定义

◆ 配置

- 增加舒适性配置，如座椅按摩；增加流媒体后视镜、HUD选配；在Pro上增加一些Max所具有的炫酷配置
 - 还是很不错的，希望改善舒适度
 - 座椅按摩整上、需要座椅按摩
 - 整体工艺需重点关注，建议增加流媒体后视镜，保持产品力，加快交付速度
 - 增加选配、增加选配的多样化选择
 - HUD开放选装
 - Pro款一些不太贵的功能没有，比如迎宾灯，买Pro就是为了尾翼炫耀，结果没有迎宾灯，外观差距太明显

◆ 产品评价

- 提升续航、把控质量、继续对标特斯拉
 - 电池续航1000公里才是王道
 - 续航方面如果能提升一点就更棒了
 - 小米你第一次造车，希望没有什么瑕疵吧。然后你的车也没有特别多智能化的亮点，感觉差点意思，没那么吸引人。期待你以后的表现
 - 请对标特斯拉进一步改善续航和智能驾驶
 - 小米su7正是我想要的智能电动汽车，性价比无敌。不过在一些参数上和特斯拉Model 3还是有差距，希望能改进
 - 已经很好了，作为创始版用户，我对车很满意
 - 体验感很棒
 - 很满意、感觉很好了已经、很不错
 - 十分不错的车子，忠实米粉！
 - 很喜欢小米汽车

◆ 产品期待

- 期待SUV等新车型，和“青春版”“红米汽车”等主打性价比的低价车型
 - 希望推出SUV车型、SUV请注重舒适性
 - 想要越野型、赶紧出猎装车
 - 把性价比做到极致，尽快出红米汽车
 - 希望可以再便宜一点，米粉追求极致性价比、提高性价比
 - 希望随着销量增加 性价比越来越高
 - 价格再便宜点*5、希望定价越来越亲民可以出一点价格低的车
 - 期待青春版*3
 - 多为广大消费者考虑 可以根据消费人群出价格不同的车型
 - 希望能出更多米粉喜爱的产品
 - 增加更多的外观和内饰的颜色，出一些卡通风格的、希望能出更多外形颜色，适合老年人的风格，想给家里的老人增购一台
 - 希望后续推出更多的新车

■ 服务相关：加快交付、提供版本更改、延长质保期限、重视用户口碑

◆ 交付

■ 提高生产效率和交付速度，注重交付体验

- 提升产量，加快交车效率、生产快一点
- 提高生产速度，不然会流失很多客户
- 加快提车速度，时间太长消磨了用户对车的热情
- 快点提车，不然我要换特斯拉了
- 提前点交付Pro吧求求了
- 交付周期更短一些，希望能早点看到自己的爱车
- 麻烦帮我提车的速度赶上来，等了好久很期待
- 加速交付、快快交付、我想快点提车等不及了、交付真的等太久了、提车快一点吧、让我提车快点
- 做好交付！提车体验也重要

◆ 售前诉求

■ 提供配置升级服务、延长质保期限

- 改配置！！
- 想换Max
- 希望可以对锁单的用户提供增配升级服务，想要升级成Pro
- 麻烦重视一下修改配置，太多人想修改配置，往往这些才是真的米粉
- 希望可以更改一下内饰颜色！因为我没有见到实车就盲定了
- 希望售前和售后要加强，我希望一个车子能开10年，目前质保太短了
- 售后一定要好，质保增加
- 终身质保是必须的，一定的
- 终身送流量，延长质保期
- 希望电池可以终身质保啊！！雷总！！
- 希望充电桩的价格能便宜些
- 试车流程更简化，更完善

◆ 服务评价

■ 提升销售专业度、允许锁单用户更改配置、改进交车流程、注重售后跟进

- 现在提车周期这么长，对于锁单客户，等待时间超过一个月的，可否允许修改配置，或者自主延后推迟交付时间。锁单不让退换，但是交付周期对甲方也没有合同约定啊。售后跟进服务太差，抓紧完善服务人员服务体系
- 提车太慢，3月31号下单创始版，4月10号才开始生产，我定车到提车要等20多天。客服不行，锁车后，第9天才拉群；销售用私人电话给我打了一次，显示骚扰我给挂了，隔了6天才回电跟我确认配置
- 交车流程有待改进，人员素质有待提高，车的选配应该给用户更多的决定权
- 售后回复速度可以加快
- 少玩文字游戏，把备注说明提前告知

◆ 服务期待

■ 发布使用技巧科普视频、重视首批用户口碑、严格把关质量

- 多发布一些小米汽车使用方面的科普小视频，定期发布就好，想学多一些使用技巧
- 提车后的用户肯定会有一些问题或者BUG，尽快修复以免口碑流失。售后便利性要提起来！
- 希望小米的服务可以做的好一些，目前网络爆出来的服务观看了不是很好诶，小米的销售不专业，关于SU7车子问题都是网络了解
- 看重售后，交付后就要看售后能力
- 保证产品质量，提供优越的后期服务
- 希望小米汽车的质量能严格把关 千万不能出现质量问题、希望小米在质量这一块越做越好

■ 品牌和用户运营相关：增加首批用户反馈途径、希望小米做大做强、支持雷军和小米

◆ 用户运营

■ 增加反馈途径、增加创始版车型福利

- 前几批车主少了**反馈的途径**
- 我觉得小米高层可以进一步关注用户反馈，从**用户需求**出发，不断优化产品和服务。
- 规则是规则，没提车的用户可以铁面，但是对于已经提车的用户，可以多一份**人情**
- 希望可以给创始版标配一些**福利和积分**，三电可以**终身质保**
- 希望可以多提供一点福利和**车主权益**
- 增加创始版福利
- 希望小米汽车能够越做越好，增加更多的**首任车主权益**
- 希望雷总实现**承诺**，前五就退款
- 早日给创始版退全款、创始版退钱
- 请不要背刺老车主，**商场积分**能不能开放一下

◆ 品牌

■ 信赖小米、希望小米做大做强

- 没啥意见，衷心希望小米做大做强，整顿市场
- 值得**信赖**，值得购买
- **坚持自己**，走向未来
- 一路长虹、遥遥领先
- 小米，未来世界车企**前3名**
- 早日世界**前五**
- 希望小米越来越好*2
- 再接再厉*3，支持小米*2
- 继续加油*9，研发更好的车型
- 希望雷总**继续努力**
- 加油我一直信任你们
- 加油，再往别的项目发展

◆ 雷军粉

- **雷总粉丝**，主要看雷总生产什么车
- 雷军YYDS
- 我也想有和雷总**合影**的机会！
- 雷军就是核心技术
- 继续保持**谦逊**的态度，来造车
- 一直在支持小米、使用小米，永远**支持军哥**没话说，质量好，价格亲民是信仰，真的很支持，国货太牛了
- 很感谢雷总，辛苦了这么久给我们打造出了这么一款超性价比的汽车，也辛苦小米全体员工，**一直支持**
- 已经做的很好了，小米汽车能做到今天这个样子完全**超出了我的预料**。雷总辛苦了，小米全体人员辛苦了。

◆ 米粉

- 从小米8开始我就一直在使用小米的产品，质量没得说，价格又好，出了车马上就去下单了，永远**支持小米**
- 希望小米越做越好，一直热爱小米，从小米8开始一直在用小米家居，刚好想买车了，就在**等这一天**
- 一直关注小米很久了，想买车就在等，这天我终于拿下了我**心心念念**的车，我太喜欢了，永远支持
- 一直支持小米，小米用起来很舒服，很亲民，出了车就锁定了，一直就在等
- **不要辜负米粉们的期待**，加油雷总！

06 附录

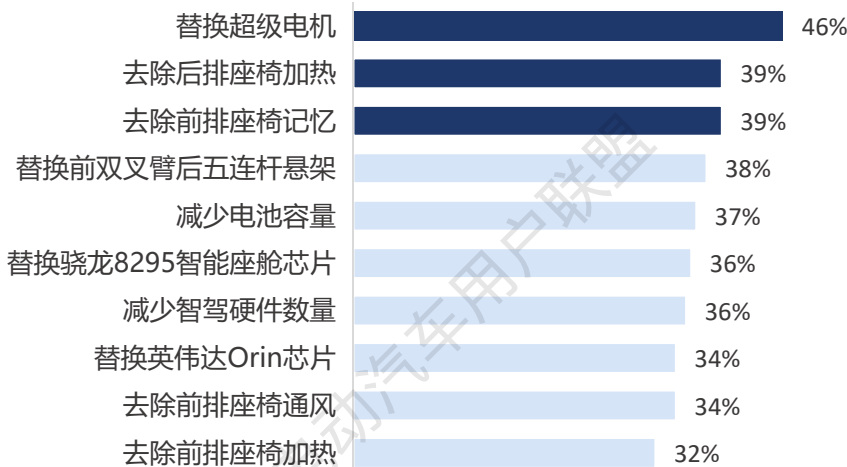
- SU7青春版可砍配置
- 大定用户退订原因



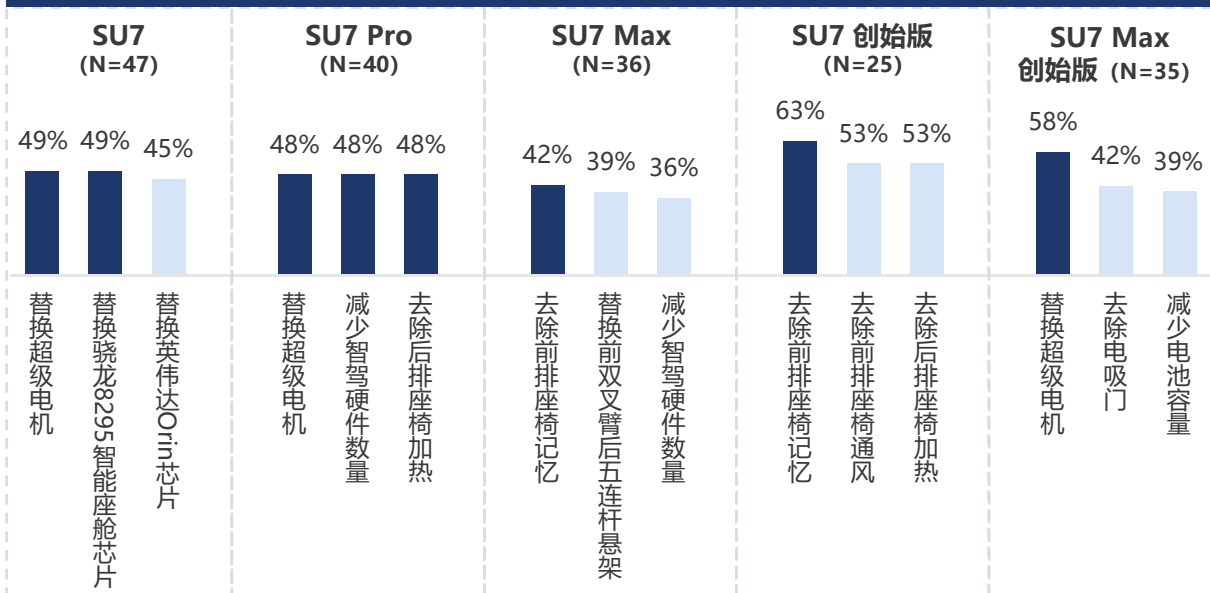
■ 若推出15-20万的SU7青春版，车主认为可优先替换超级电机

- 如果小米SU7推出15-20万的青春版，为节省成本，车主认为可优先砍掉的配置主要是：超级电机、后排座椅加热和前排座椅记忆
- 此外，SU7款型车主认为可优先替换骁龙8295芯片；SU7 Pro车主认为可优先减少智驾硬件数量

如果SU7推出15-20万的青春版，可优先砍掉的配置TOP10



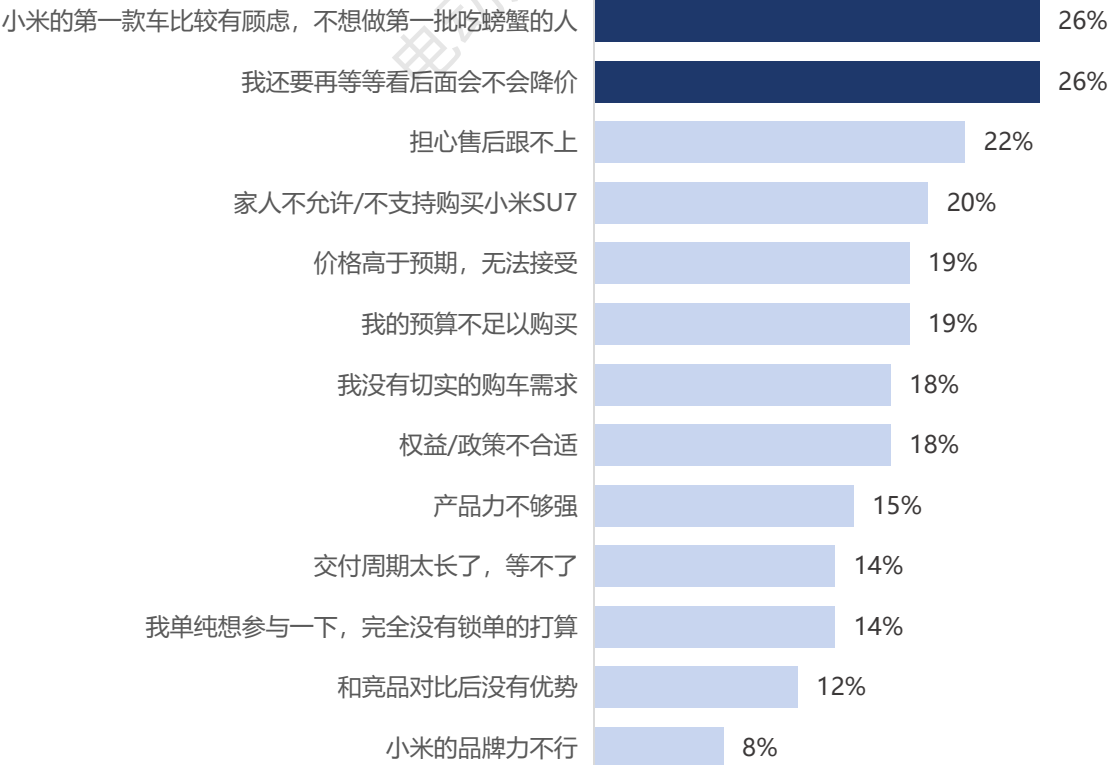
各款型车主认为可优先砍掉的配置TOP3



■ 小米SU7 退单大定用户：不愿意当第一批吃螃蟹的人，想等等看后面会不会降价

- 1. 用户退订SU7的主要原因是愿意做第一批吃螃蟹的人。SU7是小米的第一款车，他们对小米的造车资历、新车质量有顾虑，购车时会比较谨慎
- 2. 用户认为将来存在降价的可能性，想等价格低一点再入手。当下中国新能源车企不断卷价格以在市场上获得更强的竞争力，不少用户认为将来会存在降价的情况，因此会观望SU7后续会不会降价
- 3. 用户还担心小米汽车的售后跟不上，且当前售后网点较少，到达便利性较差
- 4. 家人不太认可小米SU7也会直接影响到用户的购车决策。SU7可能是部分年轻人的第一台车，购车决策受家人影响较大
- 5. 另外，价格高于预期，也会导致部分用户无法接受而退订

最终选择退订小米SU7的原因



社群！欢迎加入《新能源用研联盟》！

进群方式：扫码添加主编微信（备注“公司名+职位”，否则不予通过）

蒋保信：烹小鱼咨询CEO，《电动汽车用户联盟》创办人，原第一电动网主编、《凤凰周刊》记者



欢迎加入小米SU7车主群！

进群方式：扫码添加“车丽斯”微信（备注“小米SU7”）



福利！

关注《电动汽车用户联盟》，后台回复以下任一车型名称，即可获取所有车型满意度报告。目前已发布车型报告清单如下：



特斯拉Model Y	极氪001	腾势D9	理想L7	阿维塔11	小鹏G6
宋 PLUS DM-i	银河L7	深蓝S7	比亚迪海豚	AION Y Plus	岚图梦想家

北京烹小鱼咨询有限公司

- ◆ 我们是一家能够直连新能源汽车用户，专注于新能源汽车市场调研的咨询公司。
- ◆ 《电动汽车用户联盟》和《电动车主访谈》为公司旗下自媒体，专注于讲述真实用户买车用车故事，为用户讲真话。公司媒体矩阵全网粉丝150万+，并拥有120+新能源汽车用户社群。



《电动汽车用户联盟》
微信公众号



《电动车主访谈》
抖音号



《电车萌主》
微博号

声明

- ◆ 本报告由《电动汽车用户联盟》出品，其版权归属北京烹小鱼咨询有限公司。
- ◆ 本报告的产生是基于《电动汽车用户联盟》的调研资料，仅做信息参考，北京烹小鱼咨询有限公司将不对任何因采用报告信息而导致的损失负责。