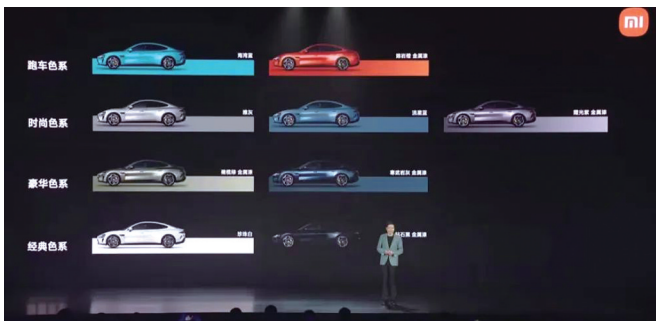


21.59万元起,小米汽车开售 雷军这次还会赢吗



3月28日19:00,期待已久的小米SU7发布会如期而至,小米集团创始人、董事长兼CEO雷军宣布小米汽车首款车型SU7正式上市,标准版售价21.59万元,Pro版售价24.59万元,Max版售价29.99万元。价格揭晓,不少网友直言有点贵。小米汽车上市,也引起很多人的好奇。当天在南京多家小米汽车展区,不少市民来围观拍照。

现代快报/现代+记者 吴玉珊 刘赞 文/摄(除署名外) 综合红星新闻



小米SU7有4个系列、9种颜色 视频截图



■观中心小米汽车展区,不少市民来围观

不少南京人围观小米新车

小米SU7发布会28日19:00开始,当天下午,已经有不少南京市民去围观小米新车。现代快报记者在建邺区的小米华东总部店看到,现场聚集了不少人,多为中青年男士,大家都想赶在发布会前一睹为快。

因内场是上市发布会分会场,非预约和邀约人员不得进入,不少没有预约的观众被拦在场外,据悉,当天邀约客户约200组。店员介绍,29日起,观众进店就无需再预约,可以进行试驾体验。最快4月1日客户即可提车,提车地点为大明路店,“上市即交付”。一名市民告诉记者,自己一直开油车,现在想尝试下电车,刚好碰到小米SU7上市,就来看看。

下午5点半,在江宁景枫中心的小米汽车展区内,已经围满了“米粉”和好奇的市民。现场展出了两台小米SU7,分别是海湾蓝和雅灰色。不少市民拿出手机拍照,还有人和新车合照。

现场一名工作人员表示,自当天上午小米SU7展出以来,来看车的市民很多。韩先生表示,小米SU7的外观线条流畅,海湾蓝的配色让人眼前一亮。“周末有空预约一下试驾。”

小米SU7售价21.59万元起,新增六款配色

19:00整,小米SU7发布会开始,除了此前官方预发布的“海湾蓝、雅灰色、橄榄绿”三种颜色,雷军现场官宣了小米SU7全新六种

配色,分别是霞光紫、流星蓝、熔岩橙、寒武岩灰、珍珠白、钻石黑,共计构成九种配色,对应四种风格。除了新配色,小米还宣布了SU7车型四款配色内饰,分别为银河灰、暮光红、迷雾紫、曜石黑。

与此同时,SU7价格正式公布。小米SU7标准版售价21.59万元,SU7 Pro售价24.59万元,SU7 Max售价29.99万元。

雷军介绍,小米SU7标准版起步CLTC工况下综合续航达700公里。而小米SU7 Max续航里程达810公里,搭载宁德时代麒麟电池,是国内唯一同时实现2秒级零百加速和超800公里续航的纯电动汽车。

雷军称,标配700公里是为了确保用户“一周充一次电”,从而减少“里程焦虑”。“高速上开四五

个小时一点问题也没有,平时上班差不多一周充电一次就可以。”

雷军的最后一次创业,会有多少消费者买单?

小米SU7价格揭晓后,当晚相关话题迅速冲上微博热搜。有网友分析从配置层面看该款车站到了第一梯队,主要因素是其高性能、丰富的配置和设计独特性,“这个配置居然杀到30(万)以内,不给人活路”。但也有网友觉得价格定位较高,在新能源汽车市场中处于中等水平,不具备明显的优势。

小米汽车被网友笑称为“雷军的最后一次创业”,成败关乎雷军人生全部的声誉。对于小米SU7销量预期,雷军在发布会上坦言,当下汽车行业“太卷”,小米

的目标是先定位成纯电豪华轿车的前三。和销量相比,他更关心用户的使用体验,希望小米SU7能成为口碑最好的纯电轿车。

价格公布后,有一部分观众虽然对此持不乐观态度,但也有一部分观众认为这是小米迈向中高端市场的必经之路。假如小米还是用“年轻人的第一辆车”为目标,那未来进入高端市场的路就遥遥无期了,毕竟目前中高端纯电轿车市场的竞争进入白热化阶段,更是要面对特斯拉、比亚迪、小鹏以及大量转型车企的竞争。大众对小米品牌虽不陌生,但小米汽车却还是新面孔,一出生就面对惨烈的市场竞争。眼下上市是第一步,后续还涉及到交付、售后等一系列问题,能否在价格战中胜出,最终还要看消费者是否买单。

观察

小米汽车是凶猛的“鲶鱼”,还是价格战中的“鱼肉”

3月28日晚,小米汽车发布会举行。发布会上,小米SU7价格正式公布,标准版21.59万元。据雷军介绍,小米SU7在300个城市全面测试,道路测试总里程数540万公里,投入了576辆测试车辆。

对于广大消费者而言,28日晚小米SU7的发布会像是一场“多领域联动”的热闹活动。但对于汽车行业,尤其是各大车企而言,小米进入汽车赛道的这一决定,正在加速汽车市场竞争的进程。

在此之前,对于小米SU7的定价已经有多种传言。如疑似某保险公司员工在群里发布了一个系统截图,显示小米SU7的价格为26万-36万元。然而这类“关于小米SU7定价”的传言

都已经被小米官方辟谣。

雷军也曾公开表态:“小米SU7的价格不会是9.9万,不会是14.9万,也不会是19.9万。并称小米SU7的定价确实有点贵,但是会贵得有道理。”

不过,对比以往小米旗下产品“高性价比”“亲民”的特点,很多消费者对于小米SU7的定价仍抱有很高的期待。“小米SU7的顶配如果价格在28万元以内,我马上下一台。”一位网友这样说道。还有不少消费者表示,希望小米SU7最后会有“价格大惊喜”,成为改变以往车市定价情况的“鲶鱼”。

今年年初开始,各大车企纷纷下调车型定价,掀起了新一轮的“价格战”。不完全统计显示,2月至今,包括五菱星光、长安

启源、吉利、北京现代、哪吒、蔚来、极氪和北汽蓝谷等在内的13家车企约30款车型官宣降价或其他福利。

其中,小鹏旗下P5降价至14.49万元,P7最低起售价20.39万元;飞凡F7最低起售价为20.49万元;上市没多久的吉利银河E8则迎来了小幅降价;智界S7全系较预售价也下调了8200元。

频繁的价格战,让小米SU7汽车也受到了更多的关注。有观点认为,各大车企开始降价的一个重要原因,就是小米汽车要来了,“围剿”小米成为很多车企尤其是新能源品牌的重要战略任务。

作为智能新能源汽车行业的后来者,面对更为惨烈的市场竞争大环境,小米SU7的定价,无疑

是决定其未来发展的关键因素。但是未来小米汽车能走多远,究竟会成为“鲶鱼”还是“鱼肉”,价格并不是唯一的影响因子。

在不少业内人士看来,在造车初期,“流量+生态+渠道协同”是小米汽车的优势所在,而产品塑造能力则将成为中后期关键。据小米汽车官方发布,为了将小米汽车打造成先进的移动智能空间,小米搭建了“以人为中心”的座舱交互系统,可支持超过1000多款小米智能生态设备无感上车,实现从软件到硬件的全面共享生态。

同时,为了实现未来万物互联,小米汽车推出小米澎湃OS,它可以搭载在手机、汽车、智能家居等200多个品类上,最终构建“人车家全生态”一体化平

台。按照规划,“人车家全生态一体化”和“小米澎湃OS”的推出,未来将使小米的生态系统得以平移上车。

不过,这一规划能否顺利实现仍未可知。同时,从造车的规律来看,小米汽车在前期大量资金投入的情况下,需要较长的时间才能够实现盈亏平衡。在小米SU7推出后,如何在黏住已有“米粉”的前提下,进一步在汽车市场中获客并盈利,也是小米汽车急需规划和思考的问题。

尽管关于小米SU7,人们有各类观点和看法。但在雷军看来:“基于小米汽车的技术和产品力,小米SU7的目标是做同级产品中的绝对爆品,目前在50万以内没有对手,对此我充满信心。” 据中国青年报