

NielsenIQ

问界M7

车主画像分析报告



调研单位

尼尔森IQ

时间

2026年2月



CONTENTS

01	是谁买了问界M7	04
02	为什么选择问界M7	12
03	问界M7车主特征总结	18
04	典型问界M7车主画像	27



数据来源（定量+定性）



访问时间

Wave 1 2026年1月23日-1月30日

Wave 2 2026年2月28日-3月2日



调研对象

18-45岁的M7车主

问界M7车主：购买2026款M7车型

老款M7车主：购买2022-2025款M7车型



访问方法1-定量调研（Online）

样本量：

Wave 1 样本量1006，问界 M7车主=601，老款M7车主=405

Wave 2 样本量全新问界 M7车主=101

覆盖范围：全国1-2线，25个城市



访问方法2-定性调研（深度访谈）

样本量：4个问界 M7车主

覆盖范围：北京、上海、成都、深圳各一个样本

NielsenIQ

01

是谁买了问界 M7?



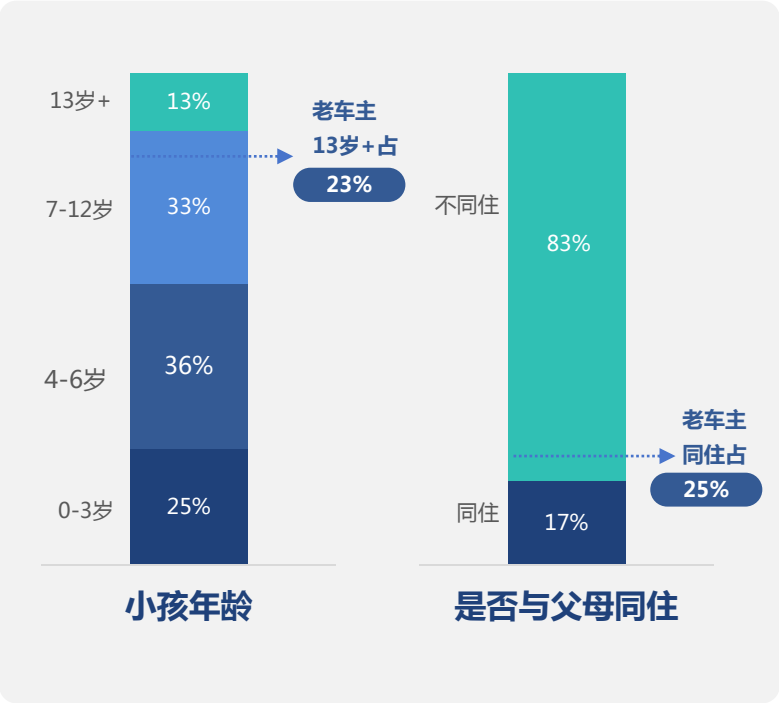
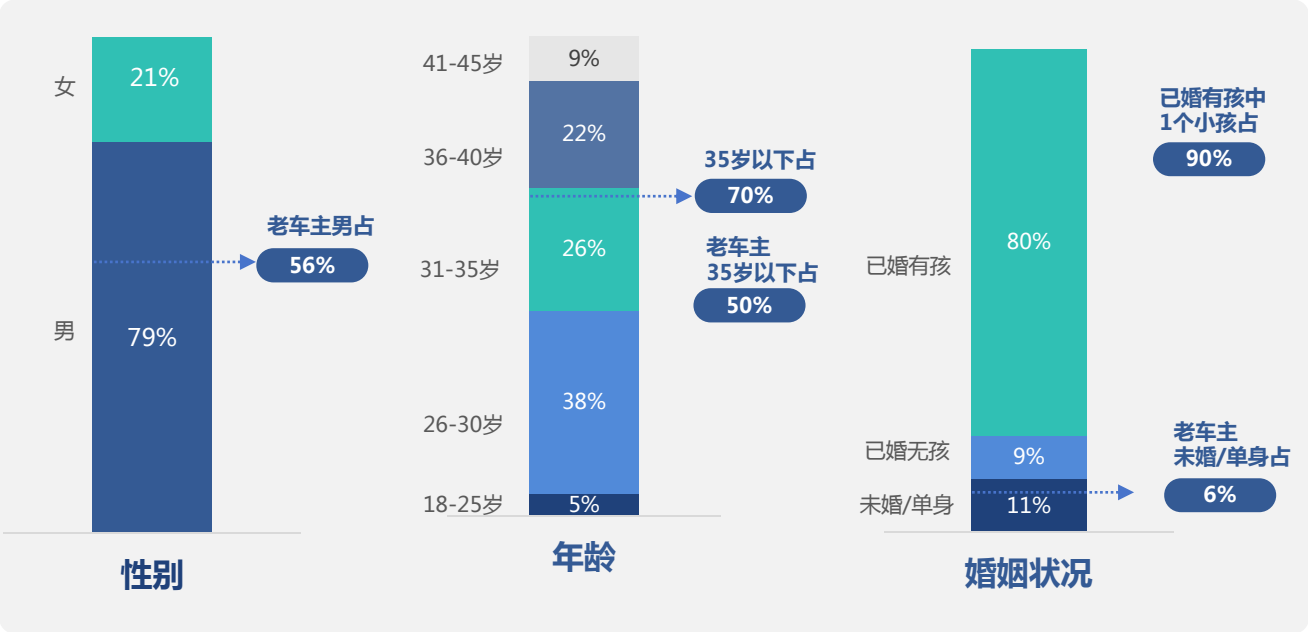
人群特征



车主特征



问界 M7车主平均年龄33岁，约80%为男性，他们的家庭结构以三口之家为主，孩子多为6岁以下幼童。



消费者说

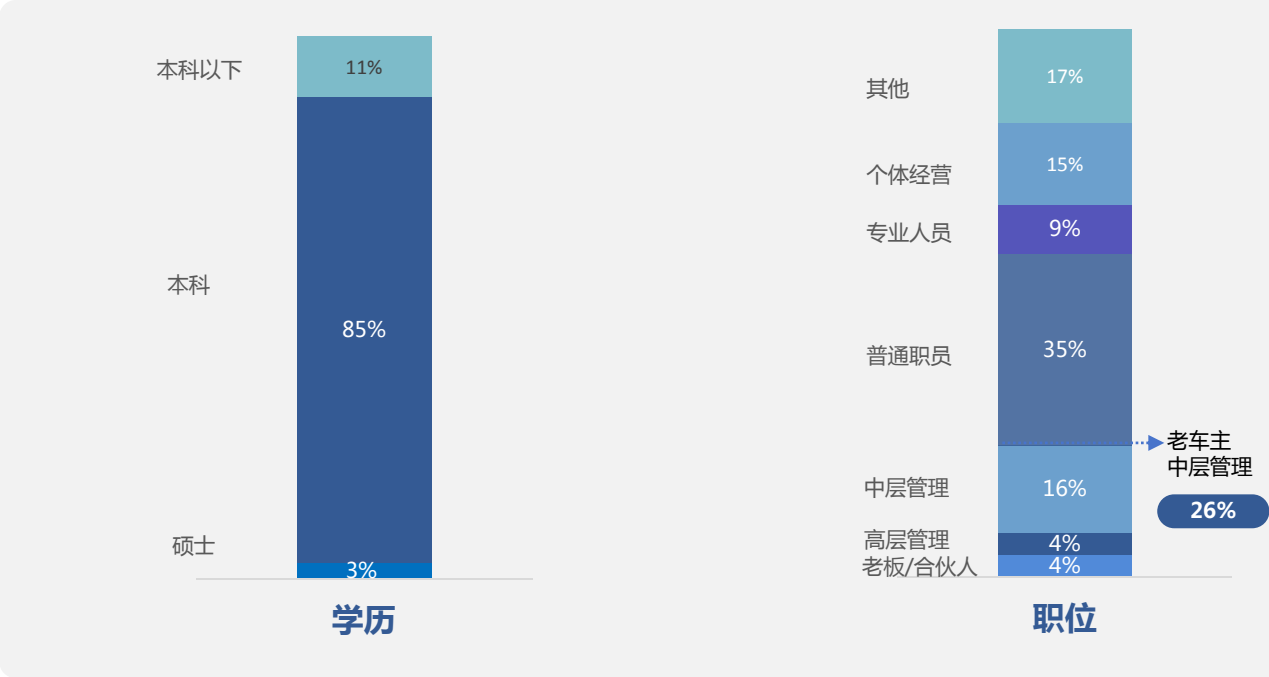
4#，上海，张先生
“我是1994年生人，31岁，毕业之后就在上海这边参加工作，2017至今已经有8年，……我老婆……在老家工作。我们还有一个3岁孩子。”

3#，深圳，吴先生
“我目前和老婆两个人住在一起，年龄都是28岁。我爸妈和她爸妈都是单独住。”

2#，成都，黄女士
“我今年29岁，我有家属，还有一个孩子3岁，还养了一条柯基。”

1#，北京，师先生
“我年龄是34岁，有一个孩子，父母跟着我居住，家里面还有一个鹦鹉，一个二哈，不是（北京本地人），外地人。”

这些车主多受过高等教育，35%为公司白领，24%为管理层。



消费者说

- 4#，上海，张先生

“我毕业之后就在上海这边参加工作，2017至今已经有8年，一直从事的都是互联网开发相关的工作，所以说也是作为一个技术从业者。我老婆学的国际贸易，毕业考上了老家的银行，比较稳定就留在老家。”
- 3#，深圳，吴先生

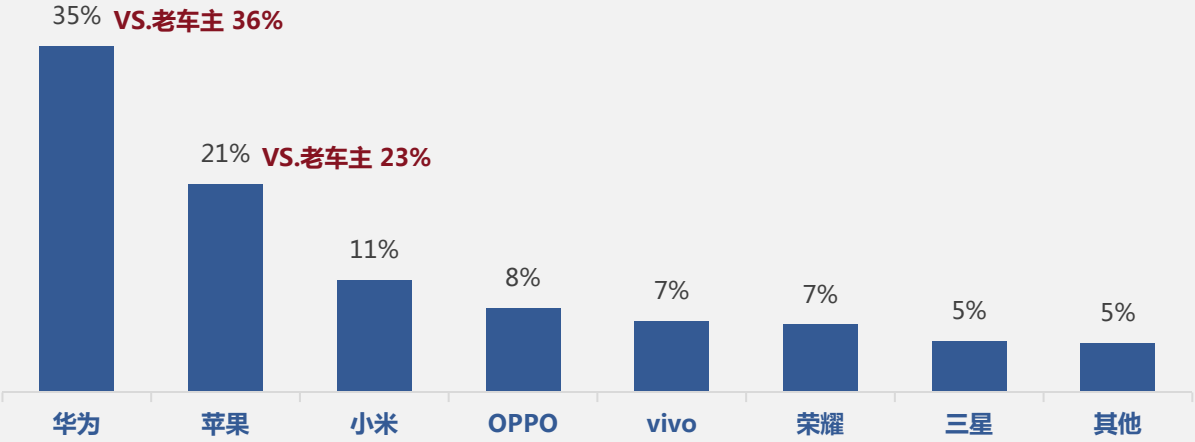
“我的工作是在建筑工地上的工程师。我老婆是公司行政。”
- 2#，成都，黄女士

“我们目前自己在做一个工作室。做公共设施装饰方面的。开了4年了，有十几个员工的样子。”
- 1#，北京，师先生

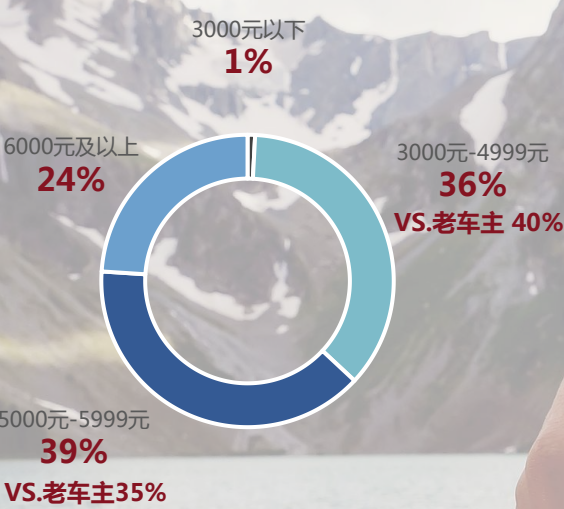
“我大学学的是工程管理，加上家里有些资源，毕业后就进入建筑行业，现在做项目经理，有时候需要跑工地。”

问界 M7车主常用的手机以华为品牌为主（35%），其次是苹果（21%），手机价格段集中在5000-6000元上下。

使用的手机品牌

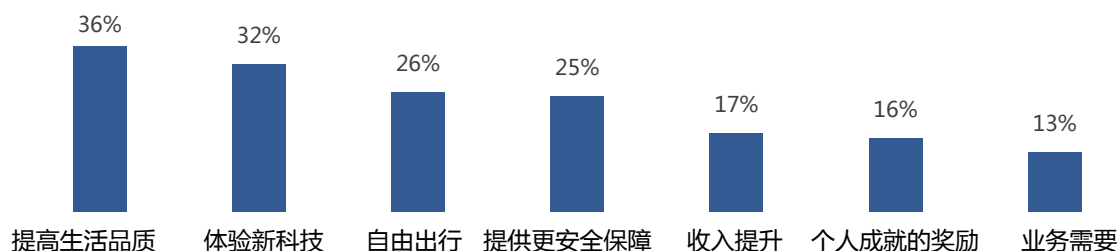


使用的手机价格段

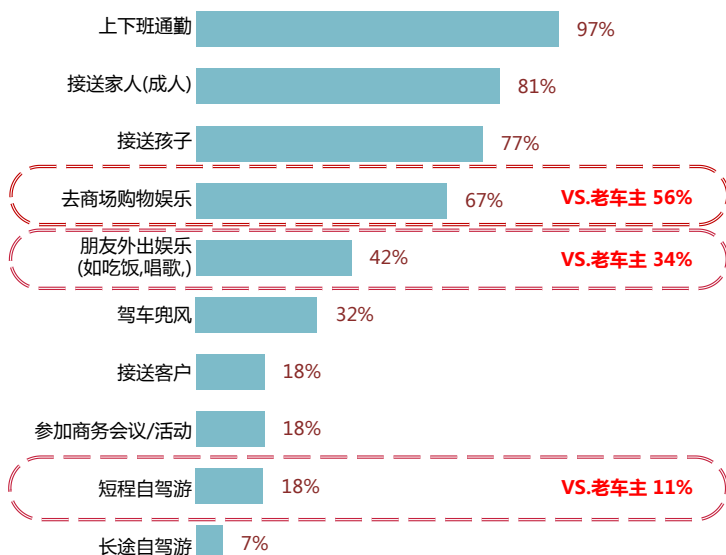


问界 M7 车主更愿为出行的情绪价值买单，追求舒适与科技感；相比上一代车主，车辆更多用于商场购物、外出聚会、短途旅行等娱乐场景。

购车动机



用车场景分布



消费者说

自驾游

路上装所有露营装备，到地秒变移动大床房

出行场景 | 周末去周边露营

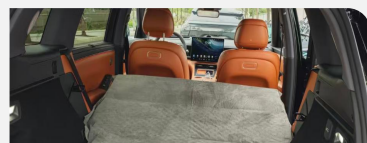
出行距离 | 城市周边或临近城市，单程1-2小时

出行成员 | 3人：老公+车主+小孩+狗狗

乘坐安排 | 露营工具、食物、饮料等，还有狗狗的便携狗笼和玩具

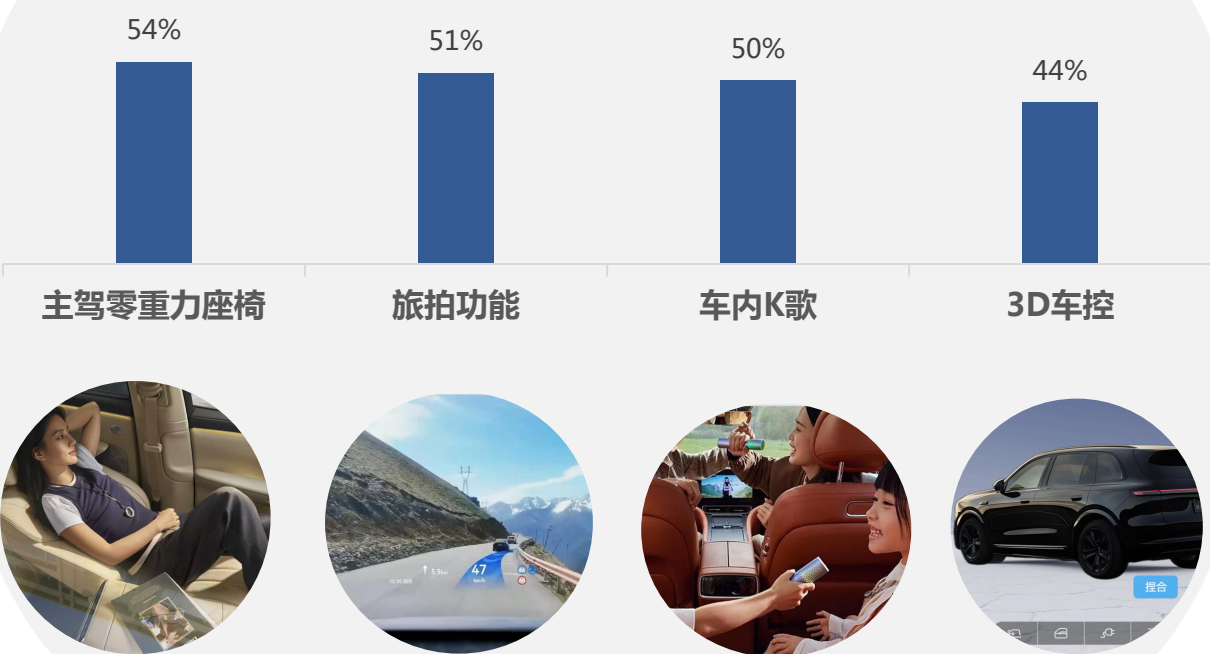
车上行为

老公主要开车，上高速会用辅助驾驶；
车主在副驾驶打开按摩功能休息；
孩子用后排互动屏看视频，不会吵闹；
到了露营地，拿出后备箱的东西，放倒后排，玩累了可以完全躺平睡个午觉



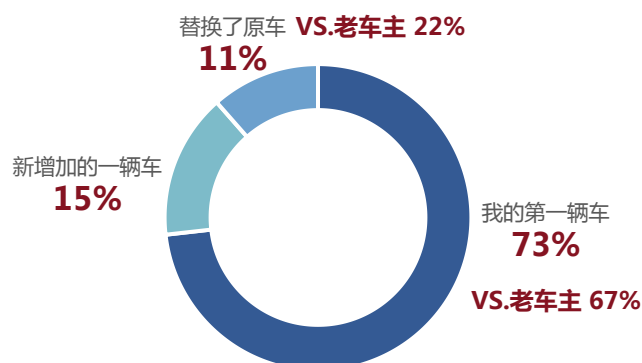
问界 M7车主驾驶车辆时偏好使用主驾零重力座椅、旅拍等娱乐舒享功能。

偏好的车机功能

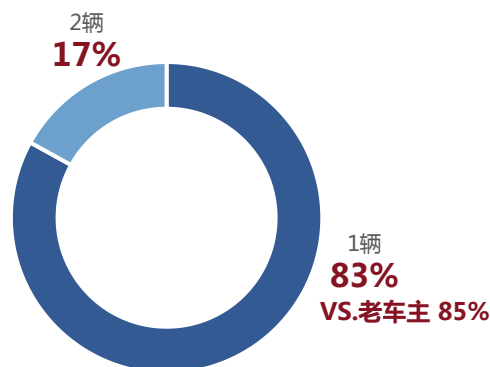


他们本次购车多为（73%）车主的首次购买，增购的家庭约为15%，80%采用全款支付。68%的车主选择全新问界 M7纯电版本。

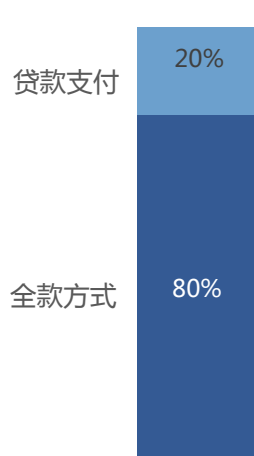
购车情况



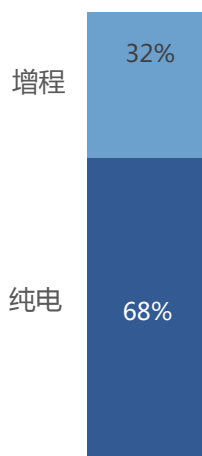
家庭拥车数量



支付方式



购买的车型版本



定性输入

4#，上海，张先生

油换电：行驶里程长，油车花费大

“以前开油车，每周从上海回安庆老家，我都是先高铁做到合肥，把车停在高铁站，开车2小时左右到家。来回火车票加上油费过路费得1600.感觉还是太贵了。换了新能源，直接从上海开会去，算上充电费、过路费也才600-800.接个顺风车说不定就赚回来了。”

1#，北京，师先生

换辅助驾驶：大大节省司机精力

“家里出去，尤其是开长途主要就是我开，开2-3小时实在太累了。有了辅助驾驶交给辅助驾驶，中间我轻松很多。”

2#，成都，黄女士 3#，深圳，吴先生

小换大：轿车空间小，换成SUV

“结婚时候买的大众朗逸是轿车空间局促，带孩子出门东西太多了，婴儿车一放都装不了啥了。”

“我们打算今年要孩子，有了孩子岳母应该也会过来帮忙带孩子，这样出门的人就会多一倍，更不用说东西了。原本的ModelY或小木YU7感觉空间都太小，必须SUV。”



人群特征小结

个人与家庭

问界 M7车主相对上一代车主更加年轻，平均年龄33岁左右，约80%男性，已婚有一孩居多，孩子年龄偏小（0-6岁幼童），家庭结构以一家三口小家庭为主。

学历职业

问界 M7车主学历以本科及以上为主，公司白领（35%）、管理层（24%）占比相对较多。

拥车情况

73%车主购买问界 M7作为小家庭的第一辆车，另有15%车主增购作为第二辆车。68%的车主选择问界 M7纯电版本。

用车场景

问界 M7车主追求出行的舒适感、科技感而购车，在车辆使用上带有更多的娱乐性质，相比上一代车主，他们更多驾驶问界 M7外出购物，朋友聚会，短途自驾游/露营等。

NielsenIQ

02

为什么选择问界 M7?



购车关注



购车决策



竞品对比

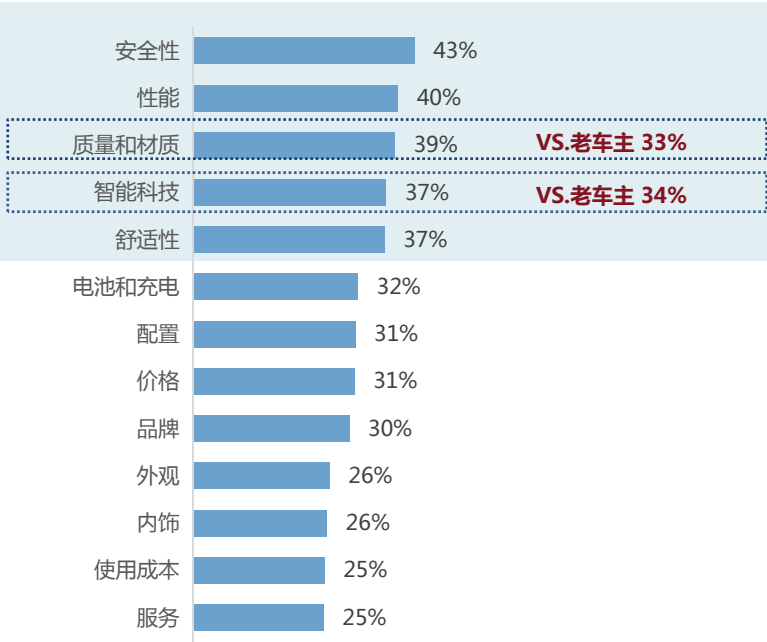


用车推荐

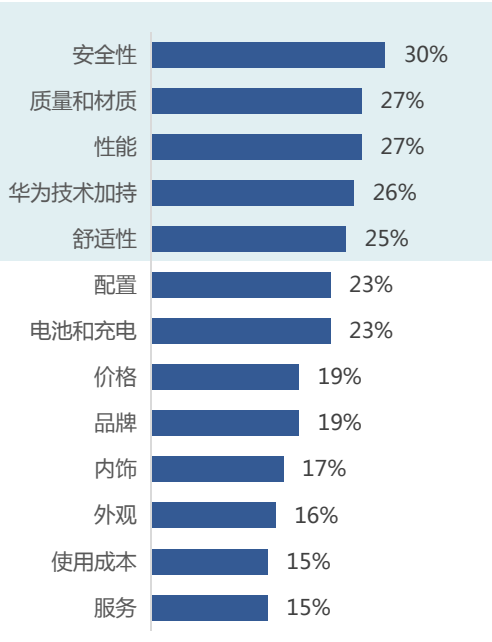


问界 M7车主在购车时最关注安全性，性能，质量，智能科技等，这也是决定购买问界 M7的关键因素。

购车关注因素



问界M7决定购买因素



安全

电池安全+用料可靠+辅助驾驶，获得完整安全感

“新M7的电池很好，充电很快，有保障。”——4#，上海，张先生
“它的安全性，就是这个系统给了我更大的安全感。因为它的鸿蒙驾驶系统安全性很高，特斯拉就没有这么好，因为我上一辆特斯拉就撞坏了，然后报废了。”——3#，深圳，吴先生
“我记得含钢量，理想含钢量忘了占比多少，反正没有问界多，这个是主要涉及到安全上的。”——1#，北京，师先生

性能

底盘扎实，行驶稳定

“这个车我感觉整体的用料，还有车的质感感觉比我之前的车好很多，比如那个底盘像我们过坑坑洼洼的路面或者高速、高价连接处有一个切割的，还是会感受到颠簸感，人会上下起伏，这个车过去只会听到声音咚咚两声，很平稳的过去，给人的乘坐感受蛮不错的。”——4#，上海，张先生

质量

座椅舒适、内饰材质有质感

“它的座椅上就觉得很舒服...主要是包裹感好，座椅的软硬程度合适，沙发面积也比较大。而且门把手那个位置有专门架手的地方，这个地方也是比较软的，挨起来很舒服。”——3#，深圳，吴先生

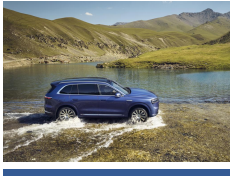
“内饰的材质来说，问界都是真皮的座椅。然后像包括这些材质，门把手的材质都是金属的。高端的感觉。别人看到这个内饰会知道车不便宜。”——2#，成都，黄女士

科技智能

辅助驾驶系统在安全和便利上都有明显加分

“有次外出开会，临时接到电话说要我挪车，但是我走到停车的地方单程要20分钟，我走不开，就在手机上操作挪车，真的很方便。”——3#，深圳，吴先生

因此，他们更被问界 M7的电池安全、健康安全、和**华为乾崮智驾® ADS 4**所打动；相比上一代车主，问界 M7的外观设计也是他们决策购买的重要原因。



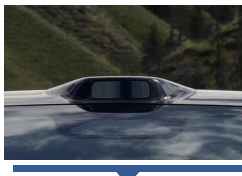
1 电池安全 89%
VS.老车主 87%

15层物理防护结构，云端BMS系统24小时实时监测



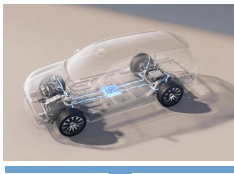
2 健康安全 87%

配备高效MOFs抗菌滤芯和智能新风系统



3 华为乾崮智驾® ADS 4 87%
VS.老车主 80%

高速、城区道路到地下停车场的辅助驾驶的覆盖



4 华为途灵平台 87%

扫描路面坑洼和弯道曲率，主动调节空悬



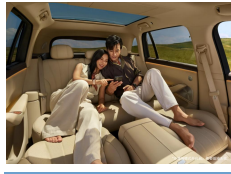
5 被动安全 85%

全向防碰撞系统、超强车身结构



6 外观设计 84%
VS.老车主 79%

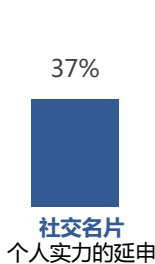
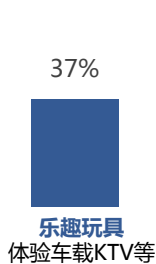
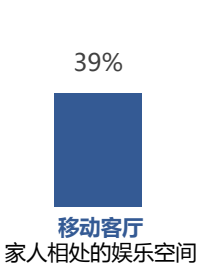
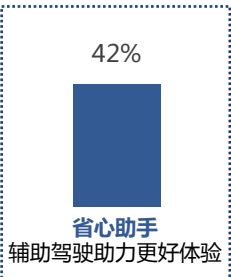
鲲鹏展翼家族设计、黑曜运动套件



7 灵活空间 84%

灵活大五座/享六座：一键沙滩椅，主副驾零重力

春节期间爱车扮演的角色



华为乾崮智驾® ADS 4

“印象比较深的就是避障功能，我们上一次十一去青海，走的高速，他那边有动物过道。那一次我是的确没有发现前面那个牦牛，但是它的辅助驾驶给我快速的打方向给避开了，当时也的确把我吓了一跳。没有的话99.9%都得撞上了。”——北京，师先生

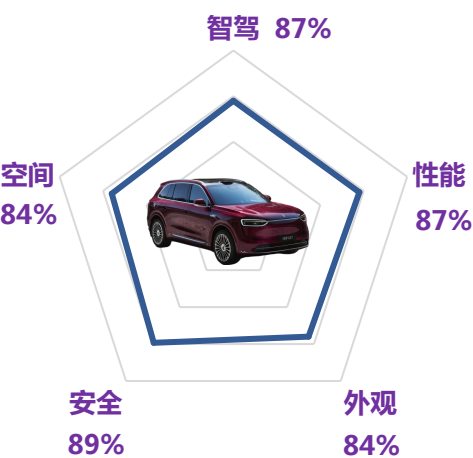
全新外观设计



“新款的造型有点像M9，比去年改款之后的那一代显得更加年轻化...上一款看上去比较老气。”——深圳，吴先生

在比较后，他们认可问界 M7在外观设计全面领先于竞品，同时在辅助驾驶体验、性能等方面脱颖而出。

问界 M7卖点
重要性 (T2B)



外观战胜因

- 全面领先于其他竞品
- 大气、显档次，同时比老款更年轻、科技、精致

辅助驾驶战胜因

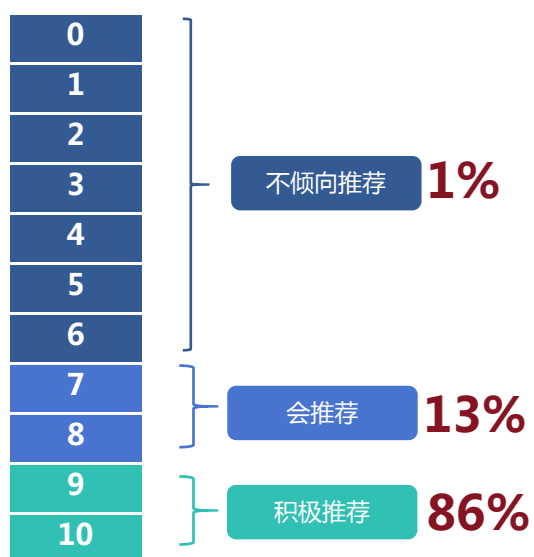
- 智能辅助驾驶、安全提醒、丰富的智能配置

性能战胜因

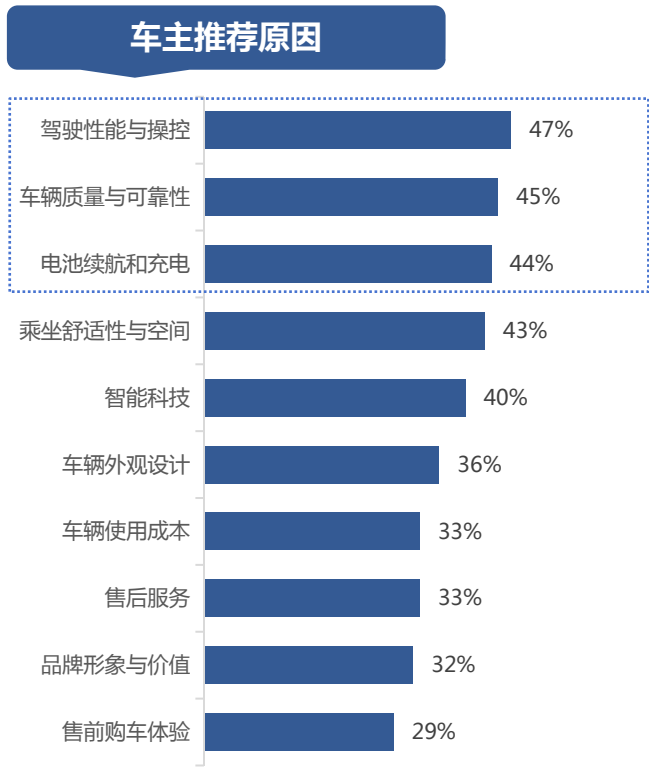
- 途灵平台带来的扎实底盘，行驶丝滑稳定



基于使用体验，车主们对问界 M7的推荐值高达9分，他们对问界 M7的驾驶性能、质量与电池续航尤为推崇。



问界 M7车主NPS平均值为9分
(=0-10分平均值)
NPS净推荐值=85%
(=积极推荐-不倾向推荐)



消费者说

3#，深圳，吴先生

“我肯定会推荐，我自己的偏好是外观，我会根据不同的人推荐不同的点，比如说我朋友喜欢空间大，我肯定推荐问界M7，它的空间确实不错，这个车性价比也可以。”

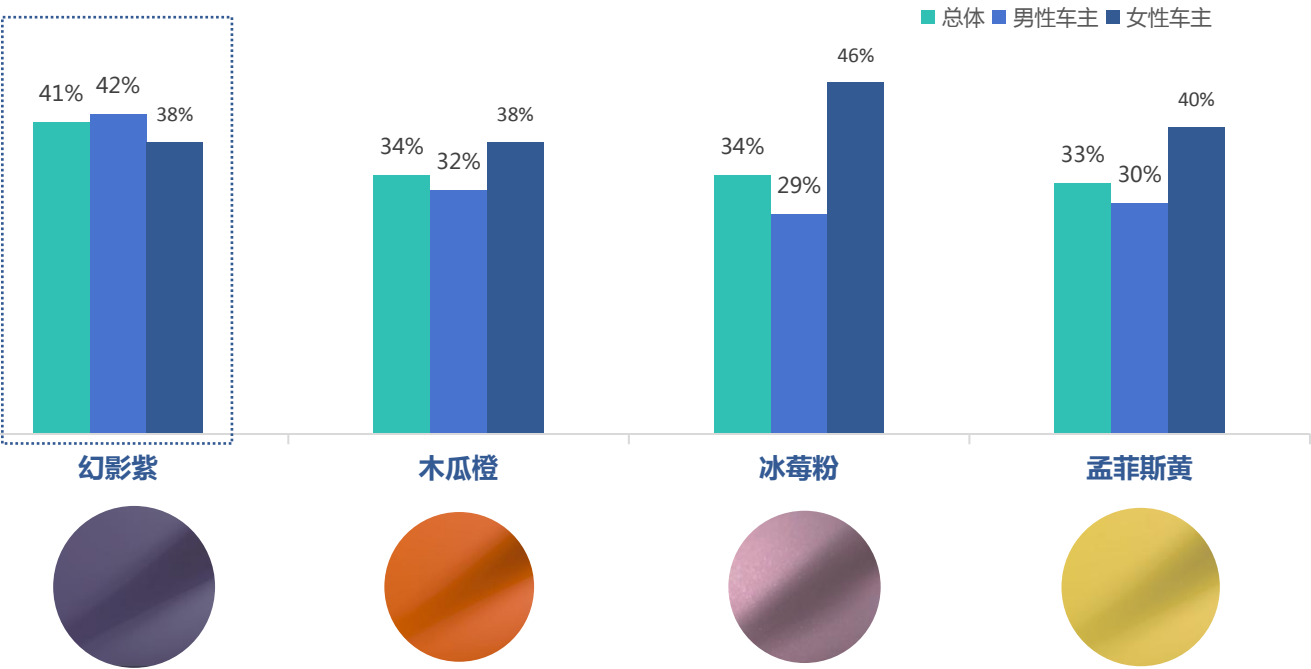
1#，北京，师先生

“问界M7最值得推荐的，或者最亮的一个点就那个VPD代客泊车，辅助驾驶上面，最值得推荐的。”

题目 (Q39) 推荐M7的可能性打分 (0-10分)；(Q39a) 推荐的理由 (复选)；基数 (N)：问界 M7车主=601，推荐车主 (选择9-10分)=372，不推荐车主 (选择0-6分)=5 (*样本量较少，结果供参考)

紫色成为问界M7最受期待车色（42%），其中男性车主对紫色喜好高于女性车主。

期待的汽车色卡



NielsenIQ

03

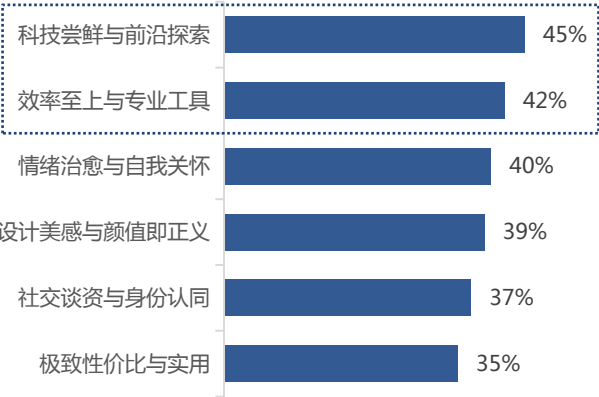
问界M7

车主特征总结

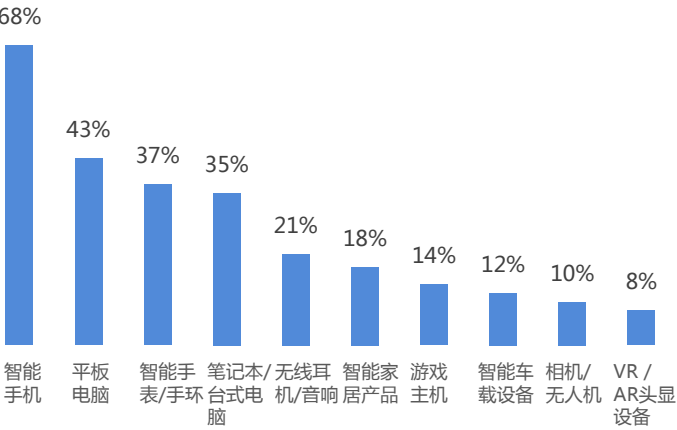


他们是愿意为科技前沿、专业高效而付费的人；他们更信赖头部品牌的品质与口碑，比如国产老字号等，同时也愿意购买高性价比实用品牌。

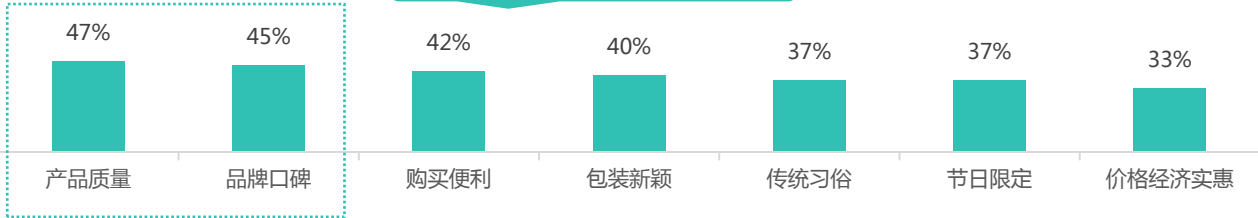
愿意买单的产品价值



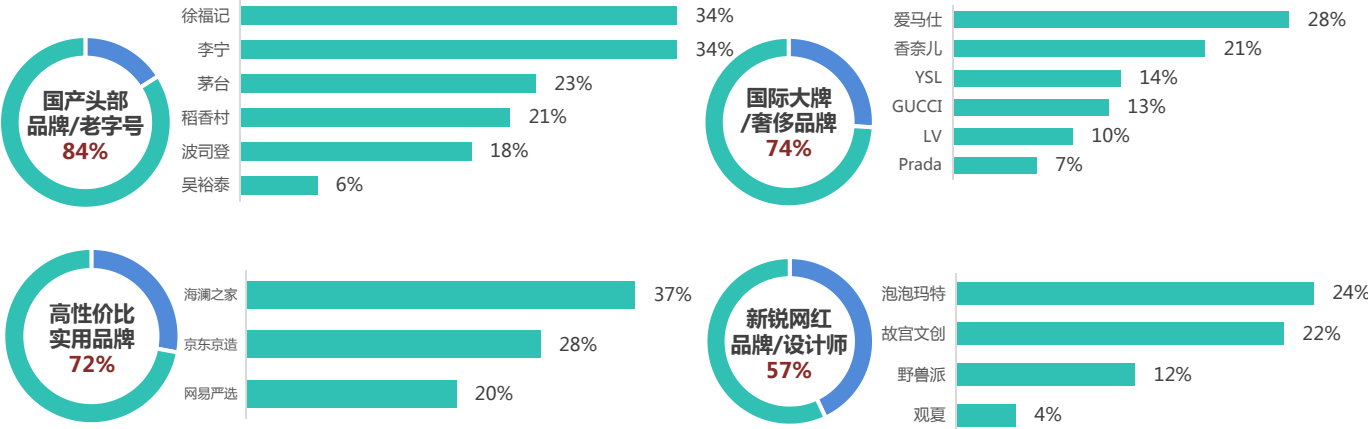
购买过的科技产品



消费的关注因素

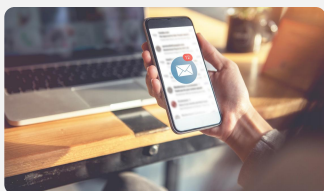
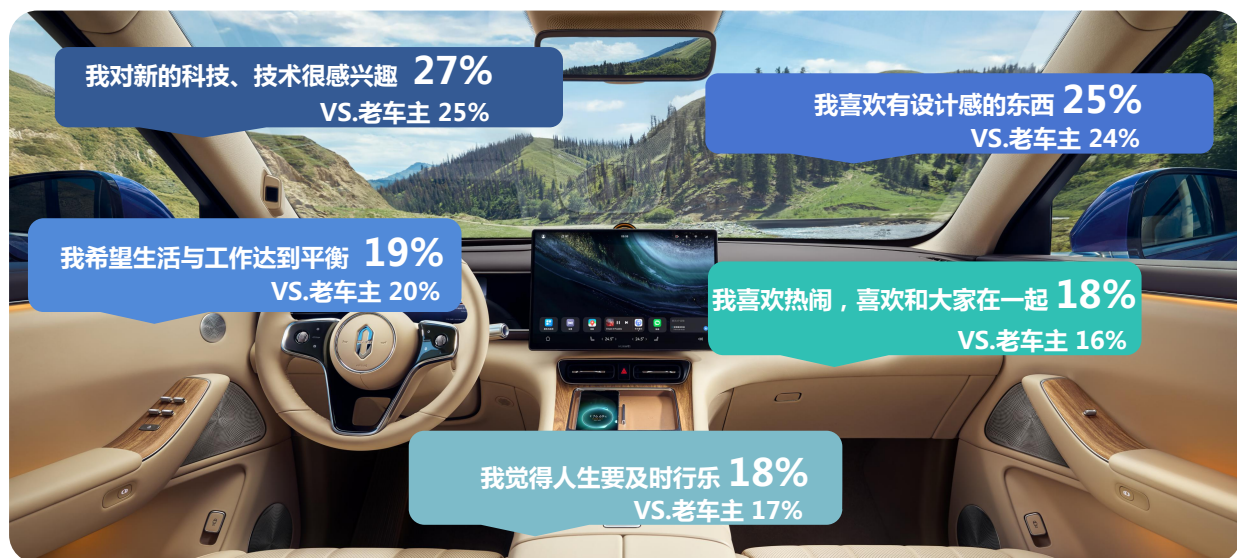


愿意购买的品牌类型



题目 (Q21) 愿意消费的产品价值【多选】；(Q35) 倾向购买的品牌类型【多选】；基数 (N)：TOTAL=1006，问界 M7车主=601，老M7车主=405 以春节假期为例

问界M7车主崇尚质感美学与品质生活，乐于探索前沿科技，热爱社交与生活，坚持对自我的追求。



热爱科技与尝鲜 —— 北京，师先生

“从大学开始就喜欢数码产品，最早用魅族，现在发布新手机还会第一时间购买。同时也会买华为Mate 80 Pro（工作）、苹果iPhone 17（娱乐）。我是魅族社区版主，会参加品牌活动。为了情怀。”



追求品质与美感 —— 成都，黄女士

“拿买车来说，我会去看它的颜值与设计，因为我觉得我还是蛮颜控的。.....M7对于家庭用，看上去感觉还是挺高档、大气、稳重的。”



享受与朋友的聚会 —— 北京，师先生

“我很喜欢跟朋友约着出去玩，每次我都会提前规划一下，认真做一个小PPT，去哪儿玩，干啥干啥。我喜欢出去玩，一块出去玩的是从我毕业参加工作认识三四个人，玩的比较好。好不容易聚到一起了还刷手机各看各的，没啥意思，那就在车上K歌了，坐着吼两嗓子。”

问界M7车主乐于享受生活，爱好丰富，相比老车主，他们更爱美食打卡、露营、滑雪、冲浪等活动。



逛街购物 54%



打卡特色餐厅 30%



骑行 26%

VS.老车主 23%



健身跑步 25%



露营 22%



唱卡拉OK 21%

VS.老车主 17%



滑雪 16%

VS.老车主 13%



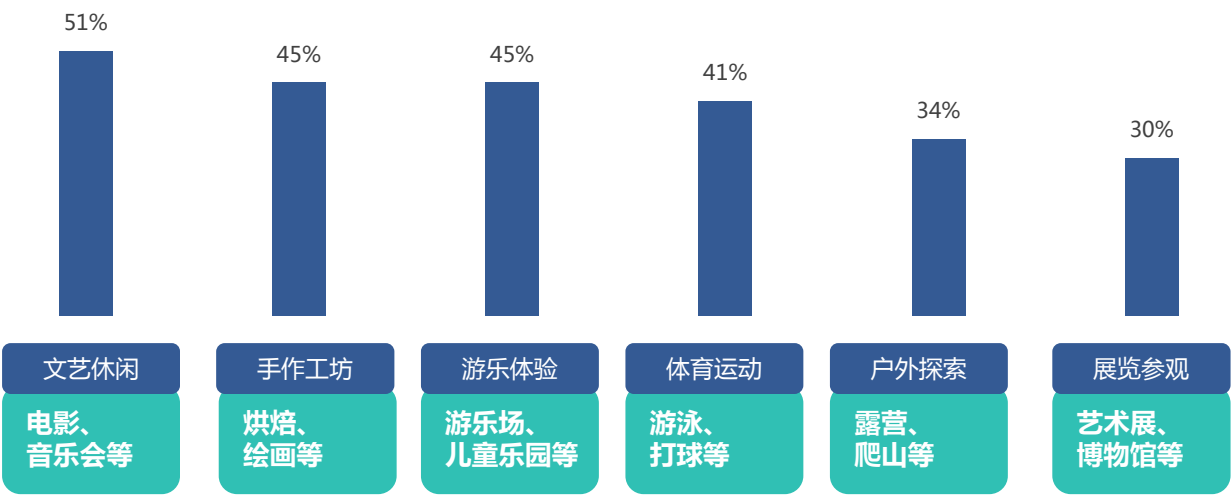
冲浪潜水 9%

VS.老车主 3%

问界M7车主注重亲子陪伴，日常跟孩子一起看电影、听音乐会、手工DIY等休闲文艺活动。



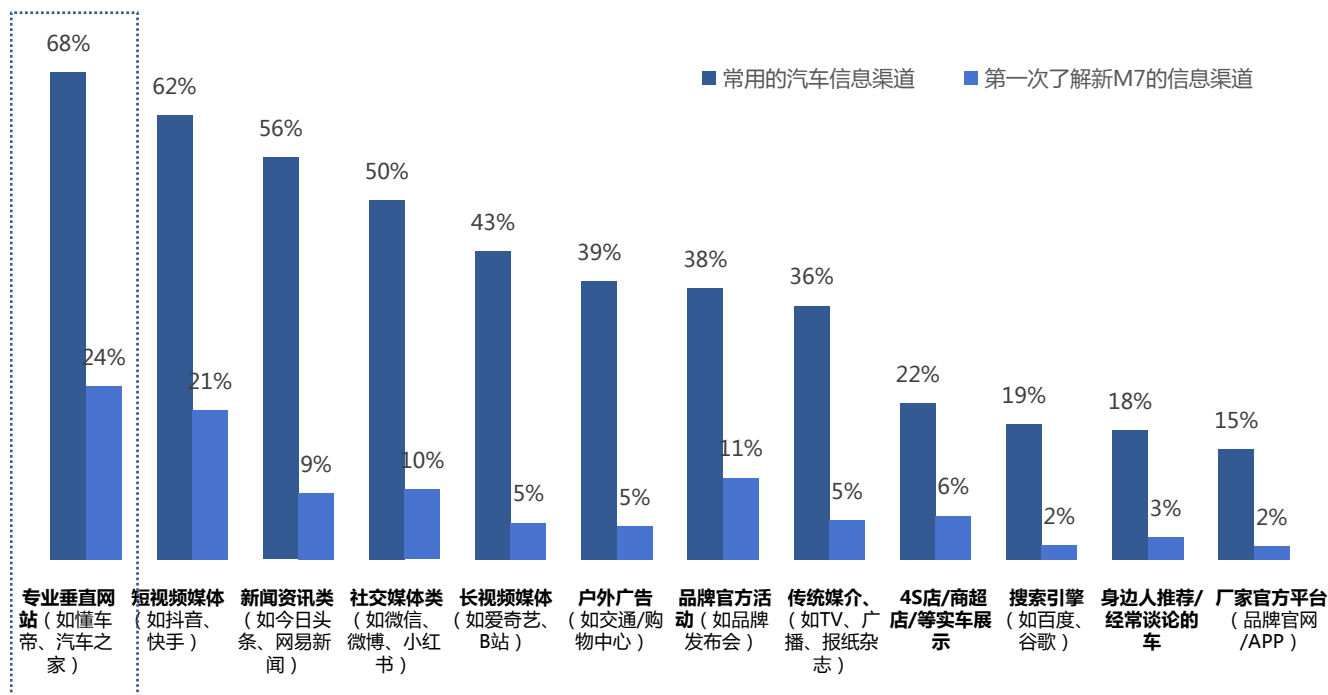
偏好的亲子活动



问界 M7车主是一群更爱车的人，多在汽车垂直类网站关注汽车资讯。第一次了解到M7更多是在专业汽车网站、短视频以及品牌发布会。

男性65% VS.女性56%

汽车资讯的信息渠道



消费者说

通过短视频、社媒APP等浏览到新款M7广告

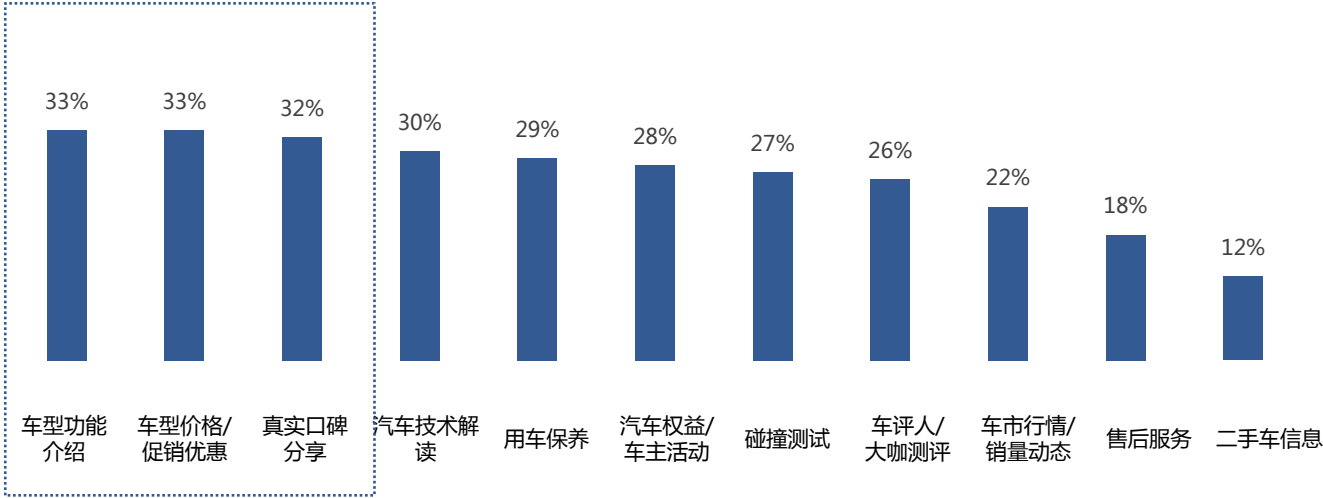
“刚开始的话，应该是在手机上看到的，比方说它的一些广告，微博上它会投放广告，然后它会出来它会挂在热搜上面，你一点进去就看得。我当时就觉得这个车，我觉得它更体谅女性吧...包括它的前面的那个叫作什么，那个镜子，就是主驾副驾的镜子，它有灯这些，包括它后排的舒适感，然后副驾的零重力座椅...我觉得它都还是挺为女性考虑的。” ——2#，成都，黄女士

通过线下门店、听导购推荐或见到实车

“有一次在合肥跟家人逛街，刚好那个地方有鸿蒙智行线下销售店，我看了一下，其实，我知道了M9价格其实已经超了很大预算了，当时我想的M8可能咬咬牙还能搞一搞，我看了一眼M8确实还行。销售说你急用车吗？我说我不急用车，我自己也有车。他说那你可以再等一等，等一等我们马上有新款的M7出来，我说那就再等一等。” ——4#，上海，张先生

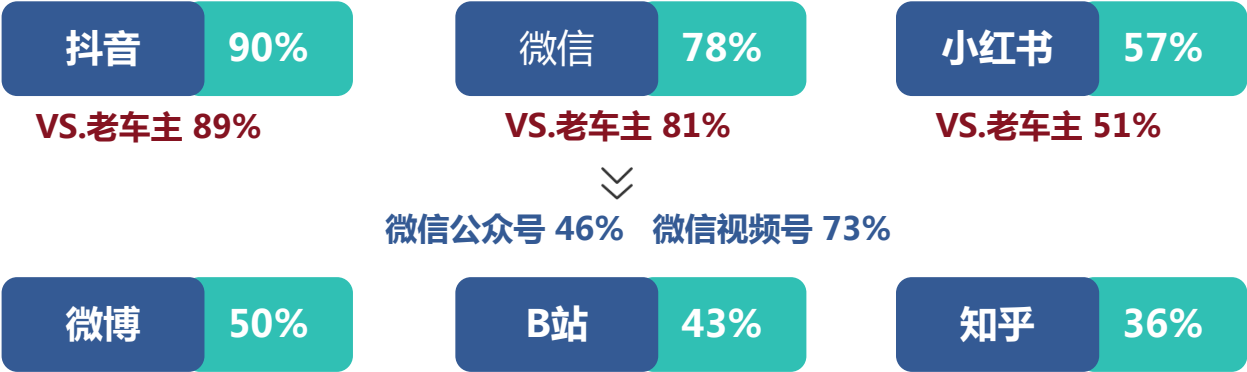
问界M7车主经常关注车型功能介绍、车型价格、口碑分享等资讯内容。

偏好的汽车资讯内容

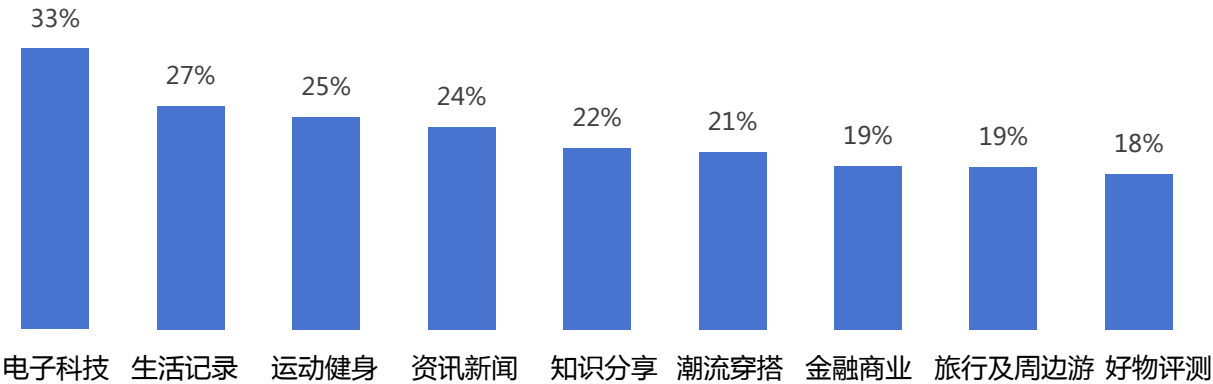


问界M7车主习惯通过抖音、微信、小红书等获取资讯，对电子科技等信息高度关注。

常用的社交媒体



社媒关注内容



消费者说

成都，黄女士

“平时，我用抖音会比较多，因为抖音它会有像爵士舞、育儿的内容，我平时会刷的比较多一点。小红书对我来说就是一个‘百科全书’。比如说我要买个什么东西，或者我想去哪里玩，或者是我今天想做个什么菜，我都会去小红书上搜一下。我买这个车的时候，其实也是在小红书上看了很多博主的测评，觉得还挺有用的。”

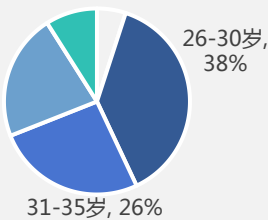
上海，张先生

“大部分资讯都是靠抖音、微信公众号推送。抖音偏娱乐、兴趣爱好为主，公众号偏自己跟自己工作，或者有专业领域的内容更多一点。主动搜索信息的话，抖音应该算一个。”

问界 M7车主画像

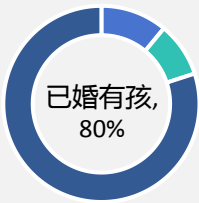
基本信息

性别年龄：男性，平均33岁



男, 79%

婚姻：已婚有孩，0-6岁幼孩



0-6岁 61%

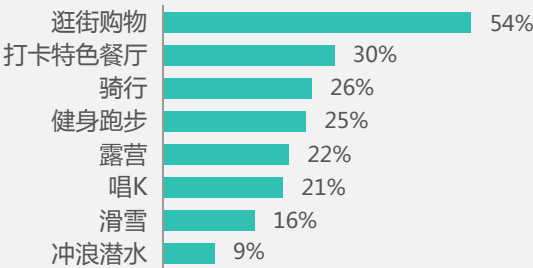
职业：公司白领为主

公司白领, 35%

价值观：科技尝鲜，追求品质，生活与工作张弛有度

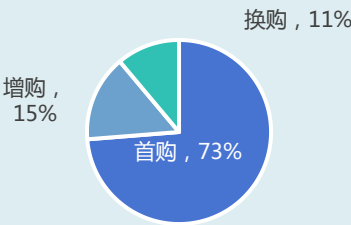
我对新的科技、技术很感兴趣	27%
我喜欢有设计感的东西	25%
我希望生活与工作达到平衡	19%
我喜欢热闹，喜欢和大家在一起	18%
我觉得人生要及时行乐	18%

兴趣：爱户外爱运动爱美食

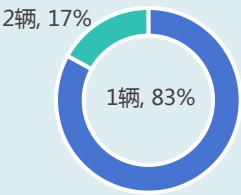


购车情况

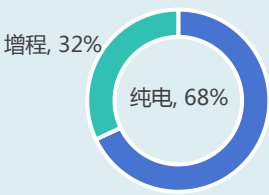
购车：多为首购用户



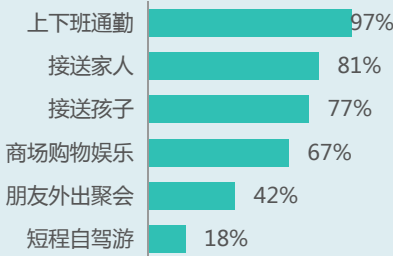
拥车：1辆为主



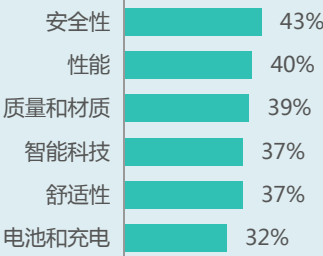
版本选择：多为纯电版本



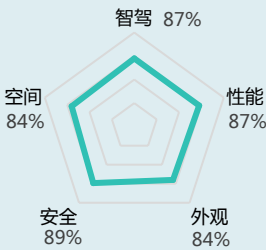
用车场景：带有更多娱乐性质



购车关注：安全与质量、性能、智能科技



购车原因：安全可靠、性能卓越、省心辅助驾驶

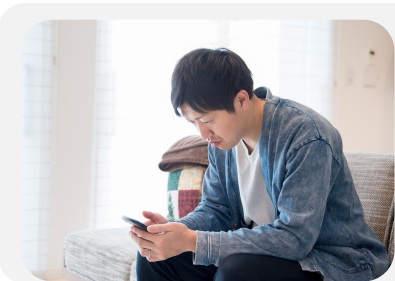


NielsenIQ

04 典型问界M7 车主画像



积极进取、爱老婆、爱社交、颜值第一的准奶爸



颜值驱动准奶爸吴先生

- 城市：深圳，移民二代
- 年龄：28岁
- 家庭成员：小夫妻俩（备孕中）
- 职业：建筑工程师
- 仅1台车：问界M7 2026款纯电Max 五座长续航版（上一台车 特斯拉 Model Y）

价值观

- 小家庭幸福生活是第一位
- 进步主义者，追求事业和家庭共同发展，
- 社交圈经营看重老友情义和实用人脉拓展

消费时，更看重

- 颜值最重要，不好看绝对不买
- 实用次重要，需满足家庭和个人的长期需求
- 科技与创新是加分项

兴趣爱好

- 下班后常约发小在常去餐厅或路边摊喝酒聊天，每周末都要去健身房撸铁或者做有氧，保持健康；再就是和老婆一块逛逛商场、citywalk

购车旅程

之前开的Model Y突发交通事故报废了，必须买新车。用车频率高，只看新能源纯电车，开着省钱。一有空就和老婆一起逛商场品牌体验店，小米、小鹏、鸿蒙系的很多品牌都看过。小米、小鹏、问界M7（2026款）的外形都不错。问界、小米的座椅更舒服，但是我和老婆都比较高，还是SUV车内高度更合适，有了孩子空间也更大。试驾了问界M7，感觉辅助驾驶比之前Model Y的厉害。就选了问界M7（2026款），本来喜欢广告上的黑武士套装很帅，但老婆建议还是星耀轮毂更稳重。感觉有道理，就全款拿下了。

用车场景



城市通勤
工地路况
（坑洼）



短途周边游
返乡
（省内）

深圳，吴先生

“如果一辆车不好看，肯定不喜欢，不管它多么高科技、多么好开或实用，我都不喜欢...新M7造型有点像M9，比去年改款后更年轻化。”

“今年可能要生小孩了，到时候岳母估计会来照顾老婆和孩子，坐车的人多了，M7空间大也不会拥挤。”

“我之前开特斯拉，经常用它的车道保持，做得远没有问界好，问界对路况的应变能力各方面都比特斯拉强。”

追求质感、注重安全、理性果断家庭主理人



品质生活主理人黄女士

- 城市：成都，新成都人
- 年龄：29岁
- 家庭成员：一家三口，儿子3岁，1条柯基犬
- 职业：公共装饰工作室合伙人
- 2台车：问界M7 2026款 增程 Max 五座四驱版(自己开)、大众朗逸（老公为主）

价值观

- 奋斗和消费都是为了，追求更高生活品质

消费时，更看重

- 安全与舒心，车要开着放心才行
- 颜控属性，外观要有美感和质感
- 效率与实用，仍然保持理性，有需要才买
- 认可科技带来的便捷与守护，也在意科技背后的温度

兴趣爱好

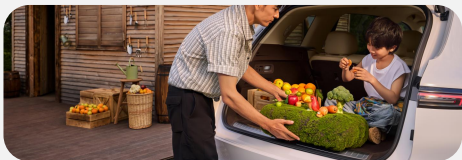
- 有时间就会去跳爵士舞，当锻炼；不断扩大社交圈，参加工作饭局、政府行业的培训等。周末或假期，和老公开车带孩子和狗去成都周边自驾游、露营、骑行

购车旅程

老款M7发布就有关注，但担心刚上市辅助驾驶不够成熟，只是观望。2026款发布后，看到微博广告也收到门店导购宣传，了解到各方面都有升级，就去门店体验试驾，感觉辅助驾驶交流简单顺畅、辅助驾驶和车内细节便利女司机。外观上大气沉稳，内饰有质感和档次。再对比朋友的理想L7，辅助驾驶体验M7更好。结合网上汽车博主测评，了解问界M7 辅助驾驶等级更高、材质用料更好，安全和可靠性应该更强。也看过小米SU7，但轿车储物空间小，不适合我们带娃、带狗、东西多的家庭，还是要选SUV。就决定是问界M7 2026款了。

用车场景

城市通勤 (接送娃、商场、地库)



短途周边游/返乡(省内)



成都，黄女士

“第一会考虑到的是车的安全性。依托于华为这样的平台背书...我们觉得它在这一方面，它研究可能是行业的一个领先。”

“之前是燃油车，没有体验过辅助驾驶，一开始肯定心里是犯嘀咕的。只能去大量去看数据，看它这个技术是否能够支撑得起，它的智能驾驶到底能不能够让我可以放心地交给它驾驶。现在26款的问界，只有L2级别的智能驾驶，然后它也可以升级到L3，就是无人驾驶。你既然都敢这样子去说出来，那肯定是有自信的。”

工作生活平衡有道、重情义的跨城通勤者



辅助驾驶依赖通勤者张先生

- 城市：双城生活，上海（工作日）-安庆（假期）
- 年龄：32岁
- 家庭成员：一家三口，儿子3岁
- 职业：互联网医疗，业务团队负责人
- 2台车：问界M7 2026款 纯电Max 五座长续航版(主开)、凯迪拉克（偶尔开）

价值观

- 事业发展、为家庭创造经济条件，尽力而为但不过度强求。

消费时，更看重

- 效率与实用，买东西必须要用得上
- 身份与认同，能体现“自己现在过得不错”
- 性价比，预算之内选最好的

兴趣爱好

- 作为公司篮球俱乐部负责人，工作之余每周都会组织同事在公司附近场地打篮球，
- 在上海，下班后有空也会经常约同城的朋友聚聚，吃饭喝酒，聊聊近况，联络感情

购车旅程

开油车往返两地太费钱费力，就想换新能源车。预算35万左右（≈1/2年薪）。逛了老家的各个品牌门店。在华为门店看过问界M7（老款）、M8、M9。老款M7一看就是油改电，感觉low。M9超预算太多不考虑。M8各方面OK，尤其是辅助驾驶感觉交互很流畅，很智能。略微超预算。犹豫中，导购主动提醒“几个月后会上市新款M7，各方面有升级，不急可以等等”。还试驾了蔚来ES8，但销售提示“尽量别用辅助驾驶”，感觉他们对自己的辅助驾驶功能不自信。等问界M7 2026款信息陆续发布，外观感觉前脸很有冲击力，很喜欢，先下了小定。正式发布那天，再对比M8，在性能配置差不多情况下，M8贵10万，多出的“电吸门、智慧大灯，AI的HUD，大连屏，零重力座椅”属于情绪价值，感觉没必要。还是M7的性价比更高。

用车场景

中长途高速往返



市内短途交通



上海，张先生

“每周回家开油车太贵了，也太累了，就想要换电车.....现在来回6小时，一大半让辅助驾驶开，轻松了一大半。如果接上个顺风车，来回过路费、充电费都能cover。”

“开这个车过减速带，你只会听到声音，但是没有很强的起伏感，说明地盘和悬挂非常好。”

“给老婆偶尔开我也放心，因为有智能提醒‘请抬脚’，再也不担心她分不清刹车和油门了。”

“这车看着很大气，我的朋友看到都说不错。顺风车的客人常常惊叹，用这么好的车拉人。”

热衷科技数码、聚会策划者、家庭顶梁柱



辅助驾驶依赖通勤者张先生

- 城市：北京
- 年龄：34岁
- 家庭成员：一家五口，三代同堂，儿子3岁，一条哈士奇
- 职业：建筑公司项目经理
- 2台车：问界M7 2026 款增程 Max 五座四驱版(自己开)、奥迪A3（妻子偶尔开）

价值观

- 家庭第一，兄弟第二，第三是个人爱好与情怀

消费时，更看重

- 科技与创新：从大学开始就对潮流科技感兴趣
- 颜值与设计：不能太丑，否则不想要
- 身份与认同：符合当下年龄，不会过于潮流

兴趣爱好

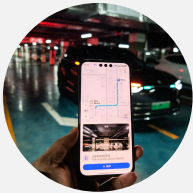
- 一半休闲时间用来陪伴家人，逛逛商场游乐园；
- 一半和朋友在一起，会开车去爬山或者找美食，路上会在车里吼两嗓子，打发时间；
- 从大学开始喜欢魅族手机，是用户社区的版主，已成为了个人情怀

购车旅程

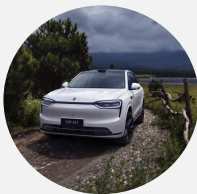
某次开长途之后感觉开油车太累，要换能辅助驾驶的车。老婆也同意，就开始了解各种新能源车。原本轿车空间小，举家外出时，宠物或东西常常装不下，就考虑要买SUV。考虑过市场占有率比较高的品牌，理想L7，问界M8、以及问界M7 2026款，都有去线下体验试驾。对比之下，理想L7驾驶主屏太小，看着不方便。问界M7 2026款，外观终于改了和M8、M9的家族设计，更好看大气，有科技感。M8价格比M7贵10万，增加零重力座椅、自定义的尾灯、投影灯，感觉性价比不如M7。加上网上测评说问界车身用料更足，含钢量更高，感觉更安全。就决定选问界 M7 2026款。

用车场景

城市地库



长短途自驾游



哥们儿聚会出行



上海，张先生

“我最喜欢自动代客泊车，很方便。有一次我们朋友也是一块，也是出去去商场停车，咱直接停到这儿走吧，人家一看是没想到那么牛逼的一个车，自己也是小小的得意一下。”

“主动避障让我印象深刻。我们十一去青海，那边高速有动物过道，动物可以走到高速上面来回穿越。那一次我是的确没有发现前面那个牦牛，但是M7的辅助驾驶给我快速的打方向，从最左侧的一个快车道，连续变了两个车道给躲开的。当时的确把我吓了一跳。我想如果不是开着一辆辅助驾驶的车，而是开我原来的奥迪A3，99.9%都得撞上了。很激动，没想到M7辅助驾驶这么牛。因为在第三方或者APP看到它的宣传，可能有夸大其词。但是自己经历了，真的是那么厉害。”

NielsenIQ

THANKS

