

谁在为智能化买单？

——AI+汽车智能化系列之十五

证券分析师：黄细里

执业证书编号：S0600520010001

联系邮箱：huangxl@dwzq.com.cn

联系电话：021-60199793

2025年7月25日

- **报告研究方法论：**基于抽样原则，选取**7大品牌17款车型75名真实车主**进行了**累计37.5小时**一对一线上或线下的访谈，核心围绕：购车动机、购车因素、购车前后对智能化预期变化和体验感受等。**17款车型**均选择了智驾版，包括：比亚迪（腾势D9/汉/秦L）、特斯拉（M3/MY）、小米（SU7）、问界（M9/M8）、理想（mega/L9/L6）、智界R7、小鹏（M03max/G6/G9/P7+/X9）。
- **【智驾】已成为购车前三因素。**本次受访的75名车主中：**1）23%**车主认为智驾是第一购车因素；**2）12%**车主认为智驾是第二购车因素；**3）27%**车主认为智驾是第三购车因素。本次受访7大品牌**【智驾纳入购车前三因素】**比例差异显著：**特斯拉88%，华为系80%，理想75%，小鹏70%，比亚迪20%，小米20%。**
- **将智驾纳入购车因素前三的46名车主深入分析发现他们核心是三类人群：**
 - **1）对新事物充满好奇，甚至是科技爱好者。**这个比例高达30%，一般是年轻人或者互联网IT类相关从业者，这类群体在特斯拉品牌体现最显著，其次是华为和小鹏等。他们选择智驾更多是为了体验最新科技变化。
 - **2）每天通勤距离较长或者经常远途出行者。**这个比例也在20%-30%。这类用户在各个品牌分布广泛。他们对智驾核心诉求是**【高速或城快缓解驾驶疲劳】**，甚至是希望开车能兼顾下公务（处理手机相关事务），部分也希望能**【提高驾驶安全性】**。这类群体在华为系体现最显著。
 - **3）新手司机类车主。**这个比例在**22%**。这类用户以**【年轻车主为主，尤其是女司机】**，也包含部分**【驾龄很长但停车技术信心不足】**。这类群体在小鹏品牌体现最显著
 - **4）还有一类：因工作相关而关注智驾，一般是金融类或汽车类从业者。**这类样本量本次访谈我们尽量人为没有选择，只有**5%比例**。

■ 基于本次受访**75**名车主归纳总结**7**大品牌用户画像：

- **特斯拉（购买FSD软件包）用户画像：**一群科技爱好者且非常有主见。他们对智驾的态度：1）基本都是因为科技爱好者去关注特斯拉智驾，且都认为特斯拉智驾是最好的，除了交规问题（车主认为是暂时性），其他都让人放心、安心、省心。2）坚定认为纯视觉方案会好于激光雷达方案。
- **华为系（问界/智界ADS3.0）用户画像：**先看智驾再看其他属性。其经济实力不错且长途出行较多或通勤距离较远，特别期待智驾缓解驾驶疲劳。因此他们买车先看智驾且相信华为智驾是最优秀的，相信激光雷达方案更优，最终产品大部分都是在鸿蒙智行内部比较选择。
- **小鹏汽车用户画像：**两类不一样的人群。第一类是**MONA**车主：先看颜值再看智驾。对智驾的态度：1）大部分MONA用户是新手司机，女生需要智驾帮忙泊车，男生需要智驾帮忙锻炼驾驶水平。2）智驾的功能可以逐步解锁，但肯定不能没有。第二类小鹏**G/P/X**系列车主：先看性价比再看智驾。对智驾的态度：是一批对新兴事物保持好奇心的用户但又保持务实的态度。希望智驾能够缓解疲劳，愿意去尝试新功能体验。
- **理想汽车用户画像：**先看空间舒适性再看智驾。对智驾的态度：1）首要关注还是家人的用车需求，在满足舒适性基础上再兼顾驾驶员的智驾需求；2）很多用户对理想智驾第一印象是“车机特别好用”，以及过去一年理想智驾体验的快速进步确实推动了部分用户积极使用智驾。
- **小米SU7用户画像：**先看颜值再看其他属性。对智驾的态度：1）纳入前三购车因素的是少数派；2）可以不用但必须要有；3）现在小米的体验不是最好的，但相信未来小米大概率能追上来的。
- **比亚迪用户画像：**电车龙头买着放心。是一群务实注重性价比的用户，秦L更加注重省油，汉/腾势重视颜值，且总体认可【比亚迪电车龙头的品牌】。对智驾的态度：既然有了智驾这功能就还是【有比没有更好】

- 智能化正处于“黎明前黑暗”阶段。2025年初我们团队提出“All in 智能化”，从最近半年跟踪来看，此观点受到了挑战，但我们依然对智能化产业发展充满信心，任何新事物发展都是在曲折中前进。
- **2024Q2-2025Q1**是汽车智能化“端到端”上车效果提速阶段（快速开城）。**2025Q2-Q3**预计是汽车智能化阶段性“表面放缓”，因智驾事故引起广泛舆情从而导致监管加严OTA审批且加速制定L2国标政策。但实际产业智能化技术进步依然在加速，我们预计**2025Q4**开始VLA模型上车会引领智驾进入实质性新阶段，也即“Scaling Law”在物理世界效果加速显现，最终带来车主对【城市NOA】体验信心的大幅上升（这也恰是我们这次访谈**75**位车主中不敢用城市NOA核心，即对其能力上限的担忧）。
- 城市NOA级别智驾在国内新能源乘用车月度渗透率我们预计到**2025年底突破30%**，核心推动力在于：
1）25万元以上中高端市场：华为/理想/小米/小鹏等品牌新车销量带动；2）10-25万元以下中端市场：小鹏/华为/零跑等新车销量拉动。3）10万元以下低端市场：目前贡献有限。
- 消费者何时会爆发式为智能化买单？智能化=无人车=“不需要自己开的车且责任划分清晰”。也即我们认为【Robotaxi商业化成功】大概率是智能化产业真正爆发的标志性事件。Robotaxi是对智驾【技术-成本】都提出了最高要求，Robotaxi一旦能突破，C端无人车需求或一触即发。
- 投资建议：继续坚定看好汽车智能化主线投资机会！按照无人车框架体系：1）算力-算法-数据能够形成闭环能力企业。特斯拉/小鹏/华为/理想/地平线/小马/文远等。2）未来有望参与Robotaxi运营的网约车平台：曹操出行/如祺出行/千里科技/滴滴等。3）未来有望无人车代工且部分参与运营车企：北汽/广汽/上汽等。4）智能化产业链硬件企业。域控制器（德赛/华阳/经纬等）/线控底盘（伯特利/耐世特等）/智能车灯/玻璃（星宇/福耀）等。
- 风险提示：样本量有限或引起数据偏差。城市NOA渗透率低于预期。汽车国内需求不足。

报告缘起：是谁在为智能化买单？



■ 2024年1月以来新能源乘用车城市NOA级别智驾渗透率从7.8%上升到22%。搭载了城市NOA的新能源车背后到底车主是如何做购车决定？真的是在为智驾买单吗？

	202401	202402	202403	202404	202405	202406	202501	202502	202503	202504	202505	202506	同比	环比
国内乘用车销量（万辆）-交强险口径	214.8	107.4	152.6	150.4	165.6	171.8	177.8	128.0	182.7	165.1	182.2	209.5	21.9%	15.0%
国内新能源乘用车销量（万辆）	66.4	37.7	70.6	68.5	78.5	83.1	70.4	65.7	96.9	87.2	96.6	111.2	33.9%	15.0%
国内新能源渗透率	30.9%	35.1%	46.2%	45.5%	47.4%	48.3%	39.6%	51.3%	53.0%	52.8%	53.0%	53.1%	4.7%	0.0%
国内新能源乘用车城市NOA级别智驾销量（万辆）	5.2	3.5	7.4	7.0	8.3	10.3	10.9	11.2	18.3	17.0	21.2	24.8	139.8%	16.6%
国内新能源乘用车城市NOA级别智驾渗透率	7.8%	9.3%	10.4%	10.3%	10.5%	12.4%	15.5%	17.0%	18.8%	19.5%	22.0%	22.3%	9.8%	0.3%
英伟达（万辆）	2.9	2.1	3.8	3.9	5.1	5.7	6.9	6.0	8.3	10.6	11.7	11.2	96.8%	-4.1%
Orin-X（魏牌、比亚迪、智己）（万辆）							1.0	0.7	1.4	2.5	2.8	3.1		0.1%
双英伟达 Orin-X（万辆）	1.8	1.3	2.6	2.4	2.9	3.7	5.0	4.5	5.9	6.2	5.0	5.0	33.7%	0.3%
四英伟达 Orin-X（万辆）	1.2	0.7	1.2	1.5	2.1	2.0	0.9	0.8	1.0	1.9	1.2	0.3	-84.0%	-74.3%
Thor-U（万辆）											2.7	2.8		4.9%
华为MDC 510pro/610/810（万辆）	2.3	1.4	3.5	3.1	3.2	4.6	4.1	2.2	2.8	3.3	5.3	6.4	37.6%	19.7%
NX9031（万辆）							0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	1.0		217.6%
特斯拉 FSD（2025年2月后）（万辆）	4.1	3.3	6.1	3.2	5.5	5.8	3.4	2.9	7.2	2.9	3.9	6.1	5.2%	57.6%

新能源汽车分线城市渗透率	202401	202402	202403	202404	202405	202406	202501	202502	202503	202504	202505	202506	同比	环比
合计	30.7%	34.9%	46.1%	45.5%	47.2%	48.2%	39.5%	51.2%	53.0%	52.7%	53.0%	53.0%	4.8%	0.0%
一线城市新能源汽车渗透率	33.8%	50.1%	54.7%	52.4%	54.8%	54.7%	46.5%	61.4%	61.2%	57.8%	61.2%	60.0%	5.2%	-1.2%
二线城市新能源汽车渗透率	33.6%	39.9%	48.7%	47.8%	50.2%	51.4%	43.1%	53.7%	53.8%	53.7%	54.6%	53.9%	2.5%	-0.7%
三线城市新能源汽车渗透率	31.4%	37.0%	44.5%	44.0%	44.3%	45.7%	41.2%	52.6%	52.3%	51.6%	50.4%	51.2%	5.6%	0.8%
四线城市新能源汽车渗透率	28.9%	30.6%	42.7%	43.2%	44.5%	45.5%	37.4%	49.1%	52.2%	52.3%	51.7%	52.2%	6.7%	0.5%
五线城市新能源汽车渗透率	23.7%	23.7%	38.1%	38.0%	39.9%	39.8%	29.2%	42.4%	47.5%	48.6%	47.8%	48.7%	8.9%	1.0%

新能源汽车智能化分线城市渗透率	202401	202402	202403	202404	202405	202406	202501	202502	202503	202504	202505	202506	同比	环比
合计	7.9%	9.4%	10.5%	10.3%	10.6%	12.5%	15.6%	17.0%	18.9%	19.5%	22.0%	22.3%	9.9%	0.3%
一线城市新能源汽车智能化渗透率	12.2%	16.3%	17.8%	17.6%	18.6%	21.1%	26.4%	34.5%	34.3%	35.0%	40.4%	39.3%	18.1%	-1.1%
二线城市新能源汽车智能化渗透率	9.7%	11.7%	11.7%	12.2%	13.5%	14.9%	19.5%	23.5%	25.1%	25.3%	27.9%	28.1%	13.2%	0.2%
三线城市新能源汽车智能化渗透率	8.0%	9.7%	10.4%	9.7%	8.8%	10.8%	14.6%	14.5%	16.4%	16.7%	19.1%	19.8%	9.0%	0.8%
四线城市新能源汽车智能化渗透率	4.4%	5.1%	6.1%	5.3%	4.8%	6.5%	8.0%	6.7%	8.1%	9.3%	10.9%	11.2%	4.7%	0.3%
五线城市新能源汽车智能化渗透率	2.4%	2.8%	4.0%	3.2%	2.9%	4.1%	5.4%	3.8%	4.4%	6.3%	7.3%	7.9%	3.9%	0.7%

■ 2024年1月以来新能源乘用车城市NOA级别智驾渗透率从7.8%上升到22%。搭载了城市NOA的新能源车背后到底车主是如何做购车决定？真的是在为智驾买单吗？

分类	品牌	芯片方案	202409	202410	202411	202412	202501	202502	202503	202504	202505	202506	环比
华为系	问界	MDC 510pro/610/810	77.9%	80.1%	78.7%	81.0%	88.3%	74.7%	84.0%	90.9%	95.0%	96.4%	14.1%
	智界		86.5%	96.1%	95.2%	95.4%	95.9%	92.7%	94.1%	92.2%	93.5%	96.8%	33.3%
	享界		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%
	阿维塔		70.9%	100.0%	100.0%	99.9%	99.9%	82.2%	73.9%	74.6%	73.3%	79.8%	65.5%
	方程豹		0.0%	0.0%	24.4%	38.0%	41.3%	29.5%	20.5%	20.4%	23.3%	16.9%	-6.4%
特斯拉	特斯拉	双HW4.0						100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%
英伟达系	小鹏	双Orin-X	18.1%	19.5%	36.9%	38.4%	34.2%	36.7%	40.5%	53.9%	61.3%	64.1%	28.8%
	理想	双Orin-X	44.5%	43.9%	47.3%	48.4%	47.8%	44.3%	45.3%	44.4%	54.9%	61.5%	66.6%
	小米	双Orin-X	81.1%	77.6%	76.8%	58.1%	54.4%	57.1%	58.6%	63.0%	58.0%	67.1%	92.2%
	比亚迪	Orin-X							0.1%	4.2%	4.7%	3.7%	-1.1%
	腾势	Orin-X	16.7%	24.2%	37.0%	29.3%	32.4%	27.2%	37.9%	51.6%	44.0%	41.5%	-2.4%
	Wey	Orin-X	86.2%	83.1%	87.2%	88.4%	79.5%	77.5%	81.0%	87.6%	95.8%	96.8%	1.0%
	极氪	双Orin-X	79.3%	84.7%	82.8%	76.6%	80.4%	81.6%	71.3%	84.5%	90.7%	87.5%	-3.2%
	蔚来	NX9031/四Orin-X	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%
总计			10.2%	10.4%	11.2%	12.6%	15.5%	17.0%	18.8%	19.5%	22.0%	22.3%	0.3%

分类	品牌	芯片方案	202409	202410	202411	202412	202501	202502	202503	202504	202505	202506	环比
华为系	问界	MDC 510pro/610/810	28229	26516	24642	26197	19178	8343	10834	19163	34116	42810	25.5%
	智界		1992	5169	9152	15418	11981	8839	8842	5224	5312	3522	33.7%
	享界		2157	1966	1041	1153	679	578	780	1216	2176	4278	96.6%
	尊界										6	159	
	阿维塔		2137	6707	9642	11842	6303	3378	5714	5515	7579	7729	2.0%
	方程豹		0	0	1937	4140	2374	1082	1476	1891	2804	3092	10.3%
特斯拉	特斯拉	双HW4.0						29270	71897	29434	38960	61406	57.6%
英伟达系	小鹏	双Orin-X	3450	3786	10035	13429	11061	9368	12956	16383	16227	20818	28.3%
	理想	双Orin-X/Thor-U	23632	22021	23843	28254	14662	11532	16443	15416	24458	22085	9.7%
	小米	双Orin-X	10993	16055	17774	15012	12454	13578	17111	17980	16241	17177	5.8%
	比亚迪	Orin-X							327	9884	12214	11283	7.6%
	腾势	Orin-X	1429	2285	3317	3800	3704	1988	4550	7325	5445	4961	8.9%
	Wey	Orin-X	6488	4898	5678	6886	3040	2521	4003	4204	6870	9293	35.8%
	极氪	双Orin-X	16241	18307	21270	22262	9928	9879	10694	10477	14959	11898	20.5%
	蔚来	NX9031/四Orin-X	21092	18134	16269	22083	8922	8136	10513	19622	15435	13521	12.4%
总计			113227	122323	139055	162897	109158	111627	182583	169556	212386	247660	16.6%

注：上表为城市NOA智能化渗透率，下表为城市NOA智能化车型销量（单位：辆）



■ 一、车主访谈样本量介绍

■ 二、75名车主对智驾看法分析

■ 三、75名样本量的其他维度分析

■ 四、风险提示

一、车主访谈样本量介绍

- **样本量筛选原则：**1) 选取当下市场各价位热门的已交付至少1个月以上**新能源车型17款**，分别是：比亚迪（腾势D9/汉/秦L）、特斯拉（M3/MY）、小米（SU7）、问界（M9/M8）、理想（mega/L9/L6）、智界R7、小鹏（M03max/G6/G9/P7+/X9）。2) 为了样本量尽可能客观呈现购车的想法，我们有意控制了“汽车行业从业相关和金融类”车主的比例在5%及以内。3) 为了样本量更好去呈现用户对动力类型的选择动机差异，我们有意控制了“EV/混动/增程”的比例。4) 样本量的性别/城市/年纪等特征是随机选取。
- **样本量访谈原则：**采取一对一线下和线上访谈结合的方式，单个用户访谈时间平均**30分钟**，采用是问答方式，而非直接填写问卷形式。不同车型是有共性的问题提纲，但也会有差异化的问题，以更好的呈现用户画像。
- **样本量信息处理：**本篇报告内容均来自于东吴汽车团队针对**75名真实车主**访谈交流内容进行**深度挖掘处理分析**的结果呈现，并不是将车主的访谈信息直接引用。
- **免责声明：**因本报告采用的是抽样原则，因时间和成本受限，选择的**75名**车主代表性或存在局限性，因此本篇报告推演的结论仅供投资的部分参考，**建议多个渠道交叉验证**。

■ 75名车主来自7大品牌17款车型，小鹏汽车因其智能化为标签采用了全品类车型，其他品牌选择代表性车型。

图：75名车主样本量分布详细特征

品牌/车型	样本量	品牌/车型	样本量
比亚迪	10	问界	10
秦L	5	M8	5
腾势D9	1	M9	5
汉	4	小米	10
理想	12	SU7	10
L6	5	小鹏	20
L9	5	G6	2
mega	2	G9	3
特斯拉	8	M03	10
M3	4	P7+	3
MY	4	X9	2
智界	5	总计	75
R7	5		

75名车主样本量分布特征—车型

- 75名车主来自7大品牌17款车型40个配置，其中49个纯电车主样本，20个增程车主样本，6个混动车主样本。

图：75名车主样本量分布详细特征

	纯电	混动	增程	总计		纯电	混动	增程	总计
G6	2			2	MY	4			4
625后驱长续航max	1			1	长续航2024款	4			4
725超长续航max	1			1	P7+	3			3
G9	3			3	615长续航max	1			1
725后驱超长续航max	3			3	685超长续航max	1			1
L6			5	5	725超长续航max	1			1
Admax版本			3	3	R7	4		1	5
Adpro版本			2	2	max版本802km	3			3
L9			5	5	ultra版本四驱	1			1
Admax版本			1	1	增程版 251km			1	1
Adpro版本			1	1	SU7	10			10
Ultra Admax版本			3	3	SU7max版本	4			4
M03	10			10	SU7pro版本	4			4
2025款 600 超长续航 Max	4			4	SU7Ultra版本	1			1
2025款 502长续航max	6			6	SU7标准版本	1			1
M3	4			4	X9	2			2
标准续航2019款	1			1	702 四驱高性能	1			1
标准续航2023款二手车	1			1	740 超长续航	1			1
标准续航2024款	1			1	汉	2	2		4
长续航2024款	1			1	续航125km 天神C		2		2
M8			5	5	续航605km天神C	1			1
310km max5座			3	3	续航701km天神C	1			1
310km max6座			2	2	秦L	2	3		5
M9	1		4	5	DMI版本80km天神C		3		3
225km max 5座			2	2	EV版本 545km天神C	1			1
275km max 6座			2	2	EV版本470km天神C	1			1
605km max 6座	1			1	腾势D9		1		1
mega	2			2	续航200km 天神A		1		1
Home Admax版本	1			1					
Ultra Admax版本	1			1	总计	49	6	20	75

75名车主样本量分布特征—城市

75名车主来自37个城市，前十大城市占比64%：成都、上海、北京、广州、西安、深圳、眉山、绵阳、淄博等

图：75名车主样本量分布详细特征

	比亚迪	汉 DMI	汉EV	秦L	腾势D9	理想 L6	L9	mega	特斯拉	M3	MY	问界	M8	M9	小米 SU7	小鹏 G6	G9	M03	P7+	X9	智界	R7	总计		
成都						3	2		1			1		1	1	1		2	1				9		
上海	1	1							1	1		1	1		1	1		2	1				7		
北京												1	1		2	2					3	3	6		
广州	2		1	1		1	1								1	1			1				5		
西安						1	1		1		1					3		1	2				5		
深圳												2	1	1	1	1	1						4		
郑州	2			2								1		1	1	1							4		
眉山																3		1	2				3		
绵阳															1	1		2					3		
淄博	1				1	1	1								1	1	2						2		
福州												1	1										1		
赣州									1		1												1		
广东												1		1									1		
广西												1					1						1		
杭州												1	1				1	1					1		
合肥									1	1													1		
河南	1	1																					1		
菏泽	1			1																			1		
淮北						1		1															1		
昆明									1	1													1		
梅州	1			1																			1		
南京									1		1												1		
内蒙古									1		1												1		
宁波																					1	1	1		
曲靖						1	1																1		
泉州						1		1															1		
山西																					1	1	1		
苏州															1	1							1		
天津						1	1																1		
武汉						1	1																1		
邢台	1		1																				1		
盐城																							1		
扬州												1		1							1		1		
益阳															1	1							1		
长沙						1	1								1								1		
中山									1	1													1		
重庆																				1			1		
总计	10	2	2	5	1	12	5	5	2	8	4	4	10	5	5	10	10	20	2	3	10	3	2	5	75

数据来源：车主访谈，东吴证券研究所

75名车主样本量分布特征—基础信息

■ 本次访谈7大品牌车主：81%是男性，78%是已婚，84%是25岁-40岁（1985-2000年出生）。

图：75名车主样本量分布详细特征

	男	女	总计		未婚	已婚	总计
比亚迪	10	0	10	比亚迪	1	9	10
理想	12	0	12	理想	2	10	12
特斯拉	8	0	8	特斯拉	0	8	8
问界	9	1	10	问界	0	10	10
小米	7	3	10	小米	5	5	10
小鹏	14	6	20	小鹏	8	12	20
智界	1	4	5	智界	0	5	5
总计	61	14	75	总计	16	59	75
	25岁以下	26-30岁	31-35岁	36-40岁	41-45岁	46岁及以上	总计
比亚迪	0	3	3	2	1	1	10
理想	1	2	3	4	1	1	12
特斯拉	0	3	3	0	1	1	8
问界	0	2	2	4	1	1	10
小米	0	4	4	2	0	0	10
小鹏	1	8	6	3	0	2	20
智界	0	2	1	2	0	0	5
总计	2	24	22	17	4	6	75

75名车主样本量分布特征—基础信息

- 本次访谈**7**大品牌车主：个人换购比例**52%**，家庭换购比例**49%**。**99%**车主都是人生第一台电车，**80%**家庭都是家庭第一台电车。

图：75名车主样本量分布详细特征

备注：家庭的定义：1）未婚车主则会纳入父母；2）已婚车主不纳入父母

	个人首购	个人换购	个人增购			家庭首购	家庭换购	家庭增购
比亚迪	2	6	2		比亚迪	2	6	2
理想	3	5	4		理想	1	5	6
特斯拉	2	3	4		特斯拉	1	3	4
问界	1	8	1		问界		8	2
小米	6	4			小米	3	4	3
小鹏	11	9			小鹏	3	7	10
智界		4	1		智界		4	1
总计	25	39	12		总计	10	37	28
比例	33%	52%	16%		比例	13%	49%	37%
个人电车数量	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计
1	10	11	8	10	10	20	5	74
2		1						1
总计	10	12	8	10	10	20	5	75
家庭电车数量	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计
1	9	9	4	7	10	16	5	60
2	1	3	4	2		3		13
3				1		1		2
总计	10	12	8	10	10	20	5	75

75名车主样本量分布特征—基础信息

- 本次访谈**7**大品牌**75**名车主涉及各行各业：互联网IT类比例**15%**，公务员比例**12%**，公司白领**11%**，制造业**11%**，自由创业（含个体户）**11%**。

图：75名车主样本量分布详细特征

备注：家庭的定义：1）未婚车主则会纳入父母；2）已婚车主不纳入父母

	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
IT类	1	1	2	2	3	2		11	15%
公务员	1	1		1	1	3	2	9	12%
白领		2		1	1	3	1	8	11%
制造业	4	1			2		1	8	11%
自由创业	1	1	2	1	1	2		8	11%
医生类			2	1		2		5	7%
销售类	2			3				5	7%
教师		1		1	1	1		4	5%
工程师类			1		1	1		3	4%
设计类		2					1	3	4%
自由职业		2						2	3%
自媒体类						2		2	3%
管理层		1				1		2	3%
金融类	1		1					2	3%
律师						1		1	1%
娱乐业						1		1	1%
汽车相关						1		1	1%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

■ 本次访谈**7大品牌**车主：
83%比例是自己使用，17%
比例是夫妻共同使用

■ 本次访谈**7大品牌**车主：
27%比例是提车1月左右，
16%比例是提车2月左右，
其余车主提车周期差异较大。
背后原因是：本次我们选取样本量会尽量去挑选**2025**
款新车为主，所以会导致整体提车周期相对较短。

图：75名车主样本量分布详细特征

	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
夫妻	1	1	1	2	3	2	3	13	17%
自己	9	11	7	8	7	18	2	62	83%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%
	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	总计
5年			1					1	1%
2年半		2						2	3%
2年						1		1	1%
1年			1		4			5	7%
15月		1	1					2	3%
12月			1					1	1%
10月				1		1	1	3	4%
11月		1						1	1%
8月			2	1				3	4%
7月							1	1	1%
6月	1	1	1		3		1	7	9%
4月							1	1	1%
3月	2				2	1		5	7%
2月	3	2	1	1	1	3	1	12	16%
1月	4	5		7		4		20	27%
2周						3		3	4%
1周						5		5	7%
1天						2		2	3%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

75名车主样本量分布特征—购车周期

图：75名车主样本量分布详细特征

■ 本次访谈7大品牌车主：

39%车主首次了解车型渠道是网上（记不清楚详细是哪个网站），16%是直接逛门店，14%是朋友介绍

■ 本次访谈7大品牌车主：

28%车主购车周期1周内，24%车主购车周期1个月，15%车主购车周期6个月，11%车主购车周期2周。因此我们可以看到车主分为2类：1）偏消费冲动型决策很快；2）偏理性消费型决策周期较长。

	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
懂车帝						3		3	4%
抖音				3		1		4	5%
发布会					3	2		5	7%
家人		1				1	1	3	4%
门店	3	2		1	1	3	2	12	16%
朋友	2		3	2	1	2		11	14%
同事	1		1			2		4	5%
网上	4	8	4	4	5	2	2	29	39%
微博						1		1	1%
小红书						2		2	3%
同时						1		1	1%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%
	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
3年			1					1	1%
2年				1				1	1%
12月	1	1			1	2		5	7%
6月		3	2		1	5		11	15%
4月		1				1		2	3%
3月		1			2	2		5	7%
2月		1		1				2	3%
1月	2	1	2	3	4	5	1	18	24%
3周		1						1	1%
2周	2		2	2		1	1	8	11%
1周	5	3	1	3	2	4	3	21	28%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

二、75名车主对智驾看法分析

75名车主第一购车因素：23%认为是【智驾】

- 本次访谈的7大品牌75名车主第一购车因素排序前三：智驾23%，颜值21%，空间11%。
- 备注：【智驾】包含智能驾驶、智驾、自动泊车、座舱、车机等词语，【颜值】包含：外观、好看等词语。
【空间】包含：空间大、后备箱大、空间舒适性等词语。【价格】包含性价比高、价格预算等词语。【操控】包含：动力、驾驶好开、操控、性能等词语。

图：75名车主的第一购车因素的详细分布情况

第一购车因素	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
智驾			2	6	1	4	4	17	23%
颜值	4	2			4	6		16	21%
空间		5				2	1	8	11%
价格						6		6	8%
操控			1	1	3			5	7%
品牌	1		2	1				4	5%
省油	4							4	5%
安全			1	1				2	3%
舒适		2						2	3%
质量			2					2	3%
米粉					2			2	3%
补贴	1							1	1%
电车		1						1	1%
内饰				1				1	1%
配置		1						1	1%
提车快						1		1	1%
细节		1						1	1%
续航						1		1	1%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

75名车主第二购车因素：12%认为是【智驾】

图：75名车主的第二购车因素的详细分布情况

	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
颜值	1	2	1		4	4		12	16%
智驾	1	3	1	1	1	2		9	12%
价格	1			1		6		8	11%
空间	1	1	1	1		1	2	7	9%
操控		1	1	1		2		5	7%
品牌	2			2			1	5	7%
舒适	1	2					1	4	5%
安全			2					2	3%
科技					2			2	3%
售后			1	1				2	3%
外观		1			1			2	3%
纯电					1			1	1%
电车			1					1	1%
电耗						1		1	1%
混动	1							1	1%
可油可电		1						1	1%
空悬						1		1	1%
内饰		1						1	1%
配置						1		1	1%
商务				1				1	1%
社交					1			1	1%
四驱							1	1	1%
续航						1		1	1%
音响				1				1	1%
用车成本						1		1	1%
质量				1				1	1%
做工	1							1	1%
无第二因素	1							1	1%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

■ 本次访谈的7大品牌75名车主第二购车因素排序前三：颜值16%，智驾12%，价格11%。

■ 第二购车因素明显比第一购车因素要分散很多。

➤ 备注：【智驾】包含智能驾驶、智驾、自动泊车、座舱、车机等词语，【颜值】包含：外观、好看等词语。【空间】包含：空间大、后备箱大、空间舒适性等词语。【价格】包含性价比高、价格预算等词语。【操控】包含：动力、驾驶好开、操控、性能等词语。

75名车主第三购车因素：27%认为是【智驾】

- 本次访谈的7大品牌75名车主第三购车因素排序前三：智驾27%，价格20%，颜值9%。
- 备注：【智驾】包含智能驾驶、智驾、自动泊车、座舱、车机等词语，【颜值】包含：外观、好看等词语。
【空间】包含：空间大、后备箱大、空间舒适性等词语。【价格】包含性价比高、价格预算等词语。【操控】包含：动力、驾驶好开、操控、性能等词语。

图：75名车主的第三购车因素的详细分布情况

	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计	比例
智驾	1	6	4	1		8		20	27%
价格	2	1	1		5	5	1	15	20%
颜值	1	1			1	2	2	7	9%
空间		1		4		1		6	8%
无第三因素	3		1	1			1	6	8%
品牌	2		1	1	1			5	7%
操控				1		1		2	3%
舒适		1		1				2	3%
用车成本				1		1		2	3%
安静		1						1	1%
纯电						1		1	1%
股价						1		1	1%
家庭		1						1	1%
米粉					1			1	1%
配置							1	1	1%
企业价值观					1			1	1%
省油	1							1	1%
售后			1					1	1%
续航					1			1	1%
总计	10	12	8	10	10	20	5	75	100%

数据来源：车主访谈，东吴证券研究所

75名车主购车对智驾诉求最强是【华为系】

- 本次访谈的7大品牌75名车主【智驾纳入前三比例】：特斯拉88%，华为系80%，理想75%，小鹏70%，比亚迪20%，小米20%
- 本次访谈的7大品牌75名车主【智驾纳入第一比例】：华为-智界80%，华为-问界60%，特斯拉25%，小鹏20%，小米10%，理想/比亚迪为0%
- 7大品牌车主对智驾排序差异明显：1）华为系（问界/智界）基本就冲着智驾去买再看其他因素；2）特斯拉/小鹏/理想一般是有【其他因素】前提下再冲着智驾；3）小米/比亚迪一般都是冲着其他因素去买，智驾一般是考虑较少。

图：75名车主的智驾纳入前三排序情况分析

购车因素排序	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计
第一因素：智驾			2	6	1	4	4	17
第二因素：智驾	1	3	1	1	1	2		9
第三因素：智驾	1	6	4	1		8		20
智驾纳入前三	2	9	7	8	2	14	4	46
总计	10	12	8	10	10	20	5	75
智驾纳入前三比例	20%	75%	88%	80%	20%	70%	80%	61%
第一比例	0%	0%	25%	60%	10%	20%	80%	23%
第二比例	10%	25%	13%	10%	10%	10%	0%	12%
第三比例	10%	50%	50%	10%	0%	40%	0%	27%

46名智驾爱好者的用户画像

■ 将智驾纳入购车因素前三的**46**名车主深入分析发现他们核心是三类人群：

- 1) 对新事物充满好奇，甚至是科技爱好者。这个比例高达**30%**，一般是年轻人或者互联网IT类相关从业者，这类用户分布在【特斯拉-华为-小鹏】三个品牌居多。他们选择智驾更多是为了体验最新科技变化。
- 2) 每天通勤距离较长或者经常长途出行者。这个比例也在**20%-30%**。这类用户在各个品牌分布广泛。他们对智驾核心诉求是【高速或城快缓解驾驶疲劳】，甚至是希望开车能兼顾下公务（处理手机相关事务），部分也希望能【提高驾驶安全性】。
- 3) 新手司机类车主。这个比例在**22%**。这类用户以【年轻车主为主，尤其是女司机】，也包含部分【驾龄很长但停车技术信心不足】。
- 4) 还有一类：因工作相关而关注智驾，一般是金融类或汽车类从业者。这类样本量本次调研我们尽量人为没有选择，只有5%比例。

图：46名车主购车前三因素包含智驾的分析

品牌	车型	购车因素1	购车因素2	购车因素3	驾驶水平	好奇新事物	通勤距离	长途出行
小鹏	M03	智驾	颜值	价格	老司机	是		
小鹏	M03	智驾	价格	颜值	新手司机			
小鹏	P7+	智驾	空间	价格	中等司机	是		
小鹏	X9	智驾	操控	价格	老司机		大于30公里	
小米	SU7	智驾	颜值	价格	新手司机			
问界	M8	智驾	操控	空间	中等司机	是		
问界	M8	智驾	质量		老司机		大于30公里	较多
问界	M8	智驾	品牌	空间	老司机			较多
问界	M8	智驾	售后	空间	有新手司机		大于30公里	较多
问界	M8	智驾	空间	舒适	有新手司机		大于30公里	
问界	M9	智驾	品牌	操控	中等司机			较多
特斯拉	M3	智驾	电车		老司机	是		
特斯拉	M3	智驾	安全	品牌	新手司机	是		较多
智界	R7	智驾	舒适	颜值	中等司机			较多
智界	R7	智驾	空间	颜值	中等司机			较多
智界	R7	智驾	四驱	价格	中等司机		大于30公里	
智界	R7	智驾	空间	配置	中等司机		大于30公里	
小鹏	G9	价格	智驾	颜值	老司机	是		
小鹏	P7+	空间	智驾	纯电	中等司机	是		较多
小米	SU7	颜值	智驾	续航	中等司机			较多
问界	M9	安全	智驾	品牌	老司机			较多
理想	L9	空间	智驾	舒适	老司机		大于30公里	较多
理想	L9	空间	智驾	颜值	新手司机			
理想	mega	空间	智驾	智驾	老司机	是		
特斯拉	MY	安全	智驾	售后	老司机	是		
比亚迪	秦L	省油	智驾	价格	新手司机			
小鹏	M03	价格	用车成本	智驾	新手司机			
小鹏	M03	颜值	续航	智驾	老司机		倒车不行	
小鹏	M03	颜值	价格	智驾	老司机	是		
小鹏	M03	颜值	价格	智驾	次新司机			
小鹏	M03	提车快	颜值	智驾	中等司机			
小鹏	G6	价格	电耗	智驾	老司机			
小鹏	G6	续航	价格	智驾	老司机			
小鹏	X9	空间	价格	智驾	老司机			
问界	M9	内饰	音响	智驾	中等司机	是		较多
理想	L6	细节	颜值	智驾	中等司机			
理想	L6	空间	操控	智驾	老司机			
理想	L6	电车	舒适	智驾	老司机			较多
理想	L6	颜值	舒适	智驾	新手司机			
理想	L6	空间	外观	智驾	老司机			较多
理想	mega	空间	智驾	智驾	老司机	是		
特斯拉	M3	品牌	颜值	智驾	中等司机	是		
特斯拉	MY	品牌	操控	智驾	新手司机		大于30公里	
特斯拉	MY	质量	安全	智驾	中等司机	是		
特斯拉	MY	操控	空间	智驾	老司机		大于30公里	
比亚迪	腾势D9	颜值	舒适	智驾	老司机		大于30公里	
				合计	10	14	10	14
				比例	22%	30%	22%	30%

注：驾驶水平为车主自评

17名智驾为第一购车因素的车主评价

- 这17名车主在购车前后对智驾预期统计：约一半符合预期，另一半是超出预期。
- 这些车主对智驾最核心期待是【缓解疲劳】，高速-城快路场景评价都很高，城区大部分认为有待改进。

图：17名智驾为第一购车因素的车主想法汇总

品牌	车型	购车因素1	购车因素2	购车因素3	买之前对智驾预期	买之后对智驾预期
小鹏	M03	智驾	颜值	价格	缓解疲劳	符合预期，城区有待改善
小鹏	M03	智驾	价格	颜值	帮忙停车	符合预期，希望比我开得好
小鹏	P7+	智驾	空间	价格	大部分场景车子自己开	符合预期，城区有待改善
小鹏	X9	智驾	操控	价格	缓解疲劳	超出预期，但不能完全依赖他
小米	SU7	智驾	颜值	价格	帮忙停车	符合预期，自己开车技术必须有
问界	M8	智驾	操控	空间	知道概念	符合预期，复杂路段自己会接管
问界	M8	智驾	质量		大部分场景车子自己开	超出预期，能不接管就不接管
问界	M8	智驾	品牌	空间	缓解疲劳	符合预期，城区有待改善
问界	M8	智驾	售后	空间	缓解疲劳	符合预期，很好缓解疲劳
问界	M8	智驾	空间	舒适	让新手司机敢开	超出预期，真的解放生产力
问界	M9	智驾	品牌	操控	半信半疑	符合预期，城区有待改善
特斯拉	M3	智驾	电车		知道概念	超出预期，缓解疲劳且提高安全
特斯拉	M3	智驾	安全	品牌	大部分场景车子自己开	符合预期，交规有待改善
智界	R7	智驾	舒适	颜值	知道概念	超出预期，常用常新
智界	R7	智驾	空间	颜值	半信半疑	超出预期，特别省心
智界	R7	智驾	四驱	价格	缓解疲劳	超出预期，他开的比我开的好
智界	R7	智驾	空间	配置	高速场景车子开	超出预期，极大缓解注意力

图：29名智驾为第二/三购车因素的车主想法汇总

- 这29名车主在购车前后对智驾预期统计：45%认为超预期，14%认为低于预期，41%认为符合预期
- 这些车主对智驾最核心期待与上一页车主类似，是【缓解疲劳】，高速-城快路场景评价都很高，城区大部分认为有待改进。

品牌	车型	购车因素1	购车因素2	购车因素3	买之前对智驾预期	买之后对智驾预期
小鹏	G9	价格	智驾	颜值	知道概念	超出预期，知道他边界在哪
小鹏	P7+	空间	智驾	纯电	知道概念	符合预期，城区没必要用
小米	SU7	颜值	智驾	续航	大部分场景车子自己开	低于预期，智驾有时候没脑子
问界	M9	安全	智驾	品牌	缓解疲劳	符合预期，复杂路段自己开
理想	L9	空间	智驾	舒适	知道概念	超出预期，90%时间用智驾
理想	L9	空间	智驾	颜值	知道概念	符合预期，还在和智驾磨合
理想	mega	空间	智驾	智驾	高速能用	超出预期，智驾重度依赖者
特斯拉	MY	安全	智驾	售后	知道概念	超出预期，知道他边界在哪
比亚迪	秦L	省油	智驾	价格	缓解疲劳	低于预期，连导航都不好用
小鹏	M03	价格	用车成本	智驾	大部分场景车子自己开	符合预期，城区有待改善
小鹏	M03	颜值	续航	智驾	帮忙停车	超出预期，希望人机共驾
小鹏	M03	颜值	价格	智驾	大部分场景车子自己开	符合预期，比油车轻松多
小鹏	M03	颜值	价格	智驾	知道概念	超出预期，人机共驾很好
小鹏	M03	提车快	颜值	智驾	知道概念	符合预期，自动泊车最好
小鹏	G6	价格	电耗	智驾	帮助人类开车	符合预期，城区有待改善
小鹏	G6	续航	价格	智驾	知道概念	符合预期，比油车轻松多
小鹏	X9	空间	价格	智驾	大部分场景车子自己开	符合预期，复杂路段自己开
问界	M9	内饰	音响	智驾	高速场景车子开	超出预期，非常满意
理想	L6	细节	颜值	智驾	大部分场景车子自己开	低于预期，迭代后不放心
理想	L6	空间	操控	智驾	高速场景车子开	符合预期，城区有待改善
理想	L6	电车	舒适	智驾	知道概念	符合预期，城区有待改善
理想	L6	颜值	舒适	智驾	知道概念	超出预期，后悔没买max版
理想	L6	空间	外观	智驾	知道概念	超出预期，AEB很好用
理想	mega	空间	智驾	智驾	高速场景车子开	超出预期，智驾重度依赖者
特斯拉	M3	品牌	颜值	智驾	高速场景车子开	超出预期，交规有待改善
特斯拉	MY	品牌	操控	智驾	缓解疲劳	略低于预期，开的比较慢
特斯拉	MY	质量	安全	智驾	知道概念	超出预期，自己不咋开车了
特斯拉	MY	操控	空间	智驾	缓解疲劳	超出预期，提高安全且处理公务
比亚迪	腾势D9	颜值	舒适	智驾	缓解疲劳	符合预期，高速-快速路都用

75名车主对智驾四大场景的使用频率

- 75名车主对智驾实际使用场景分析：智能座舱（83%车主是经常用）>自动泊车（68%车主是经常用）>高速NOA（59%车主是经常用）>城市NOA（31%车主是经常用）。
- 座舱和泊车在很多车主眼中已经是电车必备（甚至不算智驾），高速大部分车主也都敢用。

图：75名车主对智驾不同场景的使用频率

智能座舱	打算用	经常用	偶尔用	总计		城市NOA	不敢用	打算用	很少用	经常用	偶尔用	用不了	总计
比亚迪		8	2	10		比亚迪						10	10
理想		11	1	12		理想			5	2	3	2	12
特斯拉			8	8		特斯拉				6	1	1	8
问界		10		10		问界			1	6	3		10
小米		10		10		小米			7		1	2	10
小鹏	2	18		20		小鹏	2	3	4	5	6		20
智界		5		5		智界			1	4			5
总计	2	62	11	75		总计	2	3	18	23	14	15	75
比例	3%	83%	15%			比例	3%	4%	24%	31%	19%	20%	
高速NOA	打算用	很少用	经常用	偶尔用	总计		自动泊车	打算用	很少用	经常用	偶尔用	最期待	总计
比亚迪		2	3	5	10		比亚迪		5	2	3		10
理想			7	5	12		理想		2	8	2		12
特斯拉			8		8		特斯拉		2	6			8
问界			9	1	10		问界		1	9			10
小米		4	3	3	10		小米		1	7	2		10
小鹏	3	2	10	5	20		小鹏	2	3	14		1	20
智界		1	4		5		智界			5			5
总计	3	9	44	19	75		总计	2	14	51	7	1	75
总计	4%	12%	59%	25%			总计	3%	19%	68%	9%	1%	

数据来源：车主访谈，东吴证券研究所

什么条件下车主愿意用城市NOA?

- 当下敢用城市**NOA**车主是少数人群，他们共同特征就是：非常清楚智驾系统的能力边界。
- 当下不敢用城市**NOA**车主为四类人群：1）城市路况太复杂不太相信智驾能力，人群目前最多，预计是下一波愿意敢用智驾核心人群。2）无论技术多么先进都不敢将什么全交给机器，预计最难渗透的。3）车企承担责任就敢用。4）别人先用成熟了，我再用（核心是随大流）。

图：归纳总结75名车主对于城市NOA功能目前的心态

目前不太敢用城市NOA特征：四类不同人群	
第一类：城市路况太复杂，不相信智驾能力	第二类：不管技术多么先进，就是不敢把自己生命交给机器
除非智驾比我开得好	不会完全相信机器
车况太多自己不敢用	觉得不能把生命交给机器
加减速要拟人化	不管怎么好用也不会全部让他开，人类自己要掌握开车技术
起码要到L4，像特斯拉一样从工厂到家	不管怎么好都不会用，自己很谨慎
等城区智驾脑子特别好用了再用	除非路上跑的所有车都有智驾就敢用
很鸡肋。激进就让人害怕，保守就还不如自己开	一定要身边没有车才敢用
更加拟人化，要和自己开车习惯一样	第三类：车企承担责任就敢用
有很长一段路要走，起码要像老司机一样开车	所有责任如果车企敢承担就敢用
要像老司机一样拟人化	出了问题车企愿意担责就行
得兼顾安全和效率	要特斯拉和国内车企都公开敢承认是无人驾驶，而非辅助驾驶
还是想要老司机一样，不能老被别人加塞	第四类：别人先用成熟了，我再用（随大流）
需要更加拟人化	等其他车主用的不错了，我再来用
城市路况太复杂了	等所有车企都能智驾再使用
要能有预见性才敢用	等城区很好用了再说
等自己开车水平更好一些	城区车太多了，没有想过后续的升级
目前敢用城市NOA用户特征：非常清楚智驾系统能力边界，基于对新事物好奇或每天城区通勤距离较远	

- 本次有效搜集**69**位车主对【激光雷达VS纯视觉】投票：大部分选择激光雷达，少数人选择纯视觉，还有部分选择中立。
- 我们在访谈过程中发现，大部分车主一开始对这个问题都是听不太明白，需要我们去一定的解释，然后他们再做回答，主要是很多车主不知道纯视觉和激光雷达的意思。
- 选择激光雷达的车主共同特征：1）认可华为智驾，那么就肯定认可华为的激光雷达路线；2）从直觉上认为多一个硬件总归是好的；3）从直觉上认为极端天气激光雷达表现会更好。
- 选择纯视觉的车主共同特征：1）认可特斯拉的技术路线选择，这类车主自己花了很多时间去研究；2）觉得体验好就行，这类往往【不是米粉，也不是花粉，买车比较看重性价比】。

图：69名车主对激光雷达VS纯视觉争论的态度 备注：本次访谈中有6位车主这个问题没有正面回答或未收集到答案

	激光雷达更好	纯视觉更好	中立态度	总计
比亚迪	7		1	8
理想	10		2	12
特斯拉		7		7
问界	10			10
小米	7	1	1	9
小鹏	3	1	14	18
智界	4		1	5
总计	41	9	19	69

三、75名样本量的其他维度分析

- 本次访谈的7大品牌75名车主【颜值纳入前三比例】：小米90%，小鹏60%，比亚迪60%（核心是汉），智界40%，理想42%，特斯拉13%，问界0%。
- 即使有些车主没有将颜值纳入前三，但实际对车型颜值打分过程会发现：没有低于7分（满分10分制），也就是说车主既然下定的车辆，一定是过了颜值关的。

图：75名车主的智驾纳入前三排序情况分析 备注：颜值打分是10分制，其中有7位车主数据无效，合计68份有效。

购车因素排序	比亚迪	理想	特斯拉	问界	小米	小鹏	智界	总计
第一因素：颜值	4	2	0	0	4	6	0	16
第二因素：颜值	1	2	1	0	4	4	0	12
第三因素：颜值	1	1	0	0	1	2	2	7
颜值纳入前三	6	5	1	0	9	12	2	35
总计	10	12	8	10	10	20	5	75
颜值纳入前三比例	60%	42%	13%	0%	90%	60%	40%	
第一比例	40%	17%	0%	0%	40%	30%	0%	
第二比例	10%	17%	13%	0%	40%	20%	0%	
第三比例	10%	8%	0%	0%	10%	10%	40%	

颜值打分	7	7.5	8	8.5	9	9.5	9.8	9.9	10	总计
比亚迪	1	1	2	2	2	1			1	10
理想			4		4	1			2	11
特斯拉			5		1	1			1	8
问界	1	1	2	2	3		1			10
小米			2		4	1			3	10
小鹏	1	1	5	3	1			1	2	14
智界	1			2	2					5
总计	4	3	20	9	17	4	1	1	9	68

【充电条件及预算】共同决定动力形态的选择

■ 本次访谈**75**位车主的动力总成分类占比意义不大（是直接受我们选择车型样本量来决定的），但背后车主选择动力形态背后的原因还是值得分析，我们发现**2**个特征：1）预算充足的家庭对【油车-纯电-混动】三种不同形态均有购买尝试意愿。2）预算有限的家庭根据自身充电条件情况会决定其选择哪种能源类型。

图：75名车主的动力总成选择分类分析 备注：里程焦虑包括：1）家里充电不方便；2）需要偶尔或经常长途出行

	纯电	混动	增程	总计		家庭换购	纯电	混动	增程	总计
冲动消费	1		1	2		冲动消费	1			1
纯电续航足够	12			12		纯电续航足够	7			7
父母有油车	1			1		家里车子多	1			1
家里车子多	1			1		家里有纯电		1		1
家里有纯电		1		1		家里有油车	6		1	7
家里有油车	21		2	23		家里只有电牌	2			2
家里只有电牌	3			3		就想换纯电	2			2
就想换纯电	7			7		就想换电车	2			2
选择中间状态			1	1		有里程焦虑	1	2	11	14
有里程焦虑	1	5	16	22		总计	22	3	12	37
不喜欢发动机	2			2						
总计	49	6	20	75						
家庭首购	纯电	混动	增程	总计		家庭增购	纯电	混动	增程	总计
纯电续航足够	3			3		冲动消费			1	1
家里有油车	2			2		纯电续航足够	2			2
家里只有电牌	1			1		家里有油车	14		1	15
就想换电车	1			1		就想换纯电	2			2
选择中间状态			1	1		有里程焦虑		1	5	6
有里程焦虑		2		2		不喜欢发动机	2			2
总计	7	2	1	10		总计	20	1	7	28

- **关于电耗指标：**我们发现用户其实并没有那么关心（电费太便宜了）。在购车前三因素中主动提及电耗的非常少，主动提及用车成本的也不多。用户会关心电池包是否更大，续航是否会更长，大部分用户对于百公里电耗是没有具体数字认知的，但用户能记住百公里油耗。
- **关于品控问题：**我们发现大部分新能源新车上市一段时间后，都会容易出现各类小毛病，车主对此是有较多不满，但是因为各家都类似，车主也会认为【关键看自己耐受力】：1）只要车企售后帮忙免费更换就可以，虽然心情会受影响，但这已经是不错的结果。2）如果遇到车企售后服务不给力的，只能自己忍受小毛病了。
- **关于芯片升级：**我们发现用户对智驾普遍态度是“可以不用但必须要有”，当下有些功能有可能不敢用（比如城市NOA），但是用户还是希望能够跟随行业变化升级，已买的车型能否支持众筹方式实现芯片升级从而确保跟上未来智驾能力的OTA，是部分车主所关心的。

- 本次访谈特斯拉有8个样本，其车主用户画像特征十分鲜明：1）年龄层跨度很大25-45岁+均有；2）是一群不仅对新事物好奇者甚至部分是科技爱好者，而且特别有主见且分享欲也强。3）【智驾-品牌-质量-操控】这四点都是车主选择特斯拉核心要素，是7大品牌归因最分散的。而且【质量】是特斯拉独有的优势，当然【舒适】是特斯拉的短板。
- 特斯拉用户对竞品态度：1）至少一半车主是不看其他竞品的；2）相对竞品：BBA/华为/小米等
- 特斯拉用户对智驾的态度：1）基本都是因为科技爱好者去关注特斯拉智驾，且都认为特斯拉智驾是最好的，除了交规问题（车主认为是暂时性），其他都让人放心、安心、省心。2）坚定认为纯视觉方案会好于激光雷达方案。
- 备注：本次我们所选8位特斯拉车主均是【自购了FSD软件包】

图：特斯拉8位车主购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
特斯拉	M3	标准续航2024款	22.75万	纯电	纯电续航足够	小米SU7	宝马i3		质量	售后	价格
特斯拉	M3	标准续航2019款	22.75万	纯电	纯电续航足够	蔚来			智驾	电车	
特斯拉	M3	长续航2024款	27.75万	纯电	就想换纯电	小鹏G6	智界R7	智己LS6	品牌	颜值	智驾
特斯拉	M3	标准续航2023款二手车	22万	纯电	纯电续航足够	智界S7	昊铂GT	小鹏	智驾	安全	品牌
特斯拉	MY	长续航2024款	31.35万	纯电	家里有油车				安全	智驾	售后
特斯拉	MY	长续航2024款	31.35万	纯电	不喜欢发动机	极氪001	蔚来ES6	理想L6	品牌	操控	智驾
特斯拉	MY	长续航2024款	31.35万	纯电	就想换纯电				质量	安全	智驾
特斯拉	MY	长续航2024款	31.35万	纯电	就想换纯电				操控	空间	智驾

- 本次访谈华为系3款车型【问界M9/问界M8/智界R7】的车主购车思维方式是：
 - 第一步：【智驾】是汽车的未来方向，我要买一个【智驾】的车，华为【智驾】是行业领先的。
 - 第二步：根据大致预算（经济实力一般都较强）去鸿蒙智行门店选择【哪个界】，结合自身购车需求再选【空间/颜值/操控/舒适性】等。竞品比较主要在华为系内部，外部比较主要为理想。
- 问界M8和M9：两者形成了良好互补关系。M8更偏重家庭且相对年轻化，M9更偏商务家庭两用
- 智界R7：华为系女生用户首选，智驾-空间-颜值是核心购买因素。
- 华为系智驾车主画像：经济实力不错-远途出行较多或通勤距离较远，特别期待智驾缓解驾驶疲劳

图：华为系15名车主购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
问界	M8	310km max5座	37.98万	增程	理想L7	问界M7	奔驰GLC	智驾	操控	空间
问界	M8	310km max5座	37.98万	增程				智驾	质量	
问界	M8	310km max5座	37.98万	增程	小鹏G9	特斯拉	理想	智驾	品牌	空间
问界	M8	310km max6座	39.98万	增程	腾势N9	蓝山	深蓝	智驾	售后	空间
问界	M8	310km max6座	39.98万	增程				智驾	空间	舒适
问界	M9	225km max 5座	46.98万	增程	理想L9	蔚来	坦克	操控	价格	用车成本
问界	M9	225km max 5座	46.98万	增程	理想L9			品牌	商务	空间
问界	M9	605km max 6座	50.98万	纯电	极氪009	理想L9		智驾	品牌	操控
问界	M9	275km max 6座	48.98万	增程	腾势N9	领克900		安全	智驾	品牌
问界	M9	275km max 6座	48.98万	增程	理想L9	小鹏X9	mega	内饰	音响	智驾
智界	R7	max版本802km	31.98万	纯电	阿维塔07			智驾	舒适	颜值
智界	R7	max版本802km	31.98万	纯电	极氪001	阿维塔11		智驾	空间	颜值
智界	R7	ultra版本四驱	33.98万	纯电	阿维塔07	问界M9	小米SU7	智驾	四驱	价格
智界	R7	增程版 251km	24.98万	增程				空间	品牌	
智界	R7	max版本802km	31.98万	纯电	阿维塔12	极氪7X	小米SU7	智驾	空间	配置

- 本次访谈小鹏有10个是Mona03max车主，这些车主的共同特征：1）年龄非常小基本在23-30岁附近居多，是本次访谈所有样本中最年轻的人群。2）非常颜值控，类似于小米SU7用户，但家庭经济能力略弱于SU7。
- MONA用户对竞品态度：1）小米SU7等车周期太长或太贵；2）比亚迪等其他颜值不够
- MONA用户对智驾的态度：1）大部分MONA用户是新手司机，女生需要智驾帮忙泊车，男生需要智驾帮忙锻炼驾驶水平。2）智驾的功能可以逐步解锁，但肯定不能没有。
- 一句话总结MONA打动用户：高颜值+高性价比+高科技(智驾)。

图：小鹏汽车MONA 10 位车主的购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
小鹏	M03	2025款 600 超长续航 Max	13.98万	纯电	纯电续航足够	小米SU7	比亚迪汉/秦	银河E8	价格	用车成本	智驾
小鹏	M03	2025款 600 超长续航 Max 星暮紫	13.98万	纯电	家里有油车	比亚迪海洋系	深蓝	小米SU7	智驾	颜值	价格
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	家里有油车	深蓝L07	比亚迪海豹	小米SU7	颜值	操控	价格
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	家里有油车	Smart	深蓝L07	小米SU7	颜值	续航	智驾
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	纯电续航足够	比亚迪海豹	奇瑞		颜值	价格	智驾
小鹏	M03	2025款 600 超长续航 Max 星暮紫	13.98万	纯电	家里有油车	五菱缤果	吉利银河		颜值	价格	操控
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	家里有油车	特斯拉MY	零跑C10	埃安	颜值	价格	智驾
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	家里有油车	特斯拉			价格	颜值	股价
小鹏	M03	2025款 600 超长续航 Max 星暮紫	13.98万	纯电	家里有油车	小米SU7			提车快	颜值	智驾
小鹏	M03	2025款 502长续航max	12.98万	纯电	家里有油车	特斯拉	比亚迪	吉利	智驾	价格	颜值

小鹏其他车主用户画像：先看性价比再看智驾

- 本次访谈小鹏还有**10个样本（G6/G9/P7+/X9）**，这些车主的共同特征：1）年龄跨度比较大30-50岁不等，G9/X9年龄会偏大。2）是一群非常务实的用户，看重性价比，希望能兼顾【空间-配置-智驾】等多个维度。
- 小鹏用户对竞品态度：每个车型竞品差异非常大，比亚迪/特斯拉/问界/理想等均有涉及。P7+的竞品相对是最少的，对于用户而言那个价位有竞争力的轿车非常少。
- 小鹏用户对智驾的态度：是一批对新兴事物保持好奇心的用户但又保持务实的态度。希望智驾能够缓解疲劳，愿意去尝试新功能体验。

图：小鹏汽车其余10位车主的购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
小鹏	G6	625后驱长续航max 黑色版	16.58万	纯电	纯电续航足够	凯迪拉克CT5	奥迪A4	极氪007GT	价格	电耗	智驾
小鹏	G6	725超长续航max 白色版	18.78万	纯电	家里有油车	比亚迪	问界	深蓝	续航	价格	智驾
小鹏	G9	725后驱超长续航max	25.88万	纯电	纯电续航足够	比亚迪海狮	极氪7X	问界M5/M7EV	颜值	配置	价格
小鹏	G9	725超长续航max版本 星际绿	25.88万	纯电	纯电续航足够	小鹏P7+	问界M7	理想L7	价格	空悬	空间
小鹏	G9	725超长续航max	25.88万	纯电	纯电续航足够	问界M5/M7	蔚来	特斯拉	价格	智驾	颜值
小鹏	P7+	615长续航max	17.18万	纯电	纯电续航足够	零跑	极氪		价格	颜值	用车成本
小鹏	P7+	685超长续航max	19.38万	纯电	纯电续航足够	蔚来	极氪	华为	智驾	空间	价格
小鹏	P7+	725超长续航max	18.38万	纯电	父母有油车				空间	智驾	纯电
小鹏	X9	702 四驱高性能	38.98万	纯电	家里车子多	mega			空间	价格	智驾
小鹏	X9	740 超长续航	36.98万	纯电	家里有油车	mega	宝马i5	问界M9	智驾	操控	价格

- 本次访谈理想有**12**个样本，其车主用户画像特征十分鲜明：**1**) 年龄层跨度很大**25-45**岁+均有；**2**) 大部分家庭是换购需求，对里程焦虑均明显；**3**) 是一群重视细节控的家庭用户，体现为对空间和舒适的关注度非常高，往往是第一购车因素。
- 理想用户对竞品态度：**1**) 价位越高端对标竞品越少；**2**) 问界/极氪/特斯拉是相对竞品
- 理想用户对智驾的态度：**1**) 首要关注还是家人的用车需求，在满足舒适性基础上再兼顾驾驶员的智驾需求；**2**) 很多用户对理想智驾第一印象是“车机特别好用”，以及过去一年理想智驾体验的快速进步确实推动了部分用户积极使用智驾（本次样本中有**2**位是理想之前千人团成员）。

图：理想汽车12位车主的购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
理想	L6	Admax版本	27.98万	增程	选择中间状态	问界M5	特斯拉	比亚迪	细节	颜值	智驾
理想	L6	Admax版本	27.98万	增程	有里程焦虑	阿维塔07	问界M7	岚图free	空间	操控	智驾
理想	L6	Admax版本	27.98万	增程	家里有油车	极氪7X	凯迪拉克	乐道	电车	舒适	智驾
理想	L6	Adpro版本	24.98万	增程	家里有油车	问界M7	深蓝L07	蔚来	颜值	舒适	智驾
理想	L6	Adpro版本	24.98万	增程	有里程焦虑	小鹏	蔚来		空间	外观	智驾
理想	L9	Adpro版本	40.98万	增程	有里程焦虑	蔚来	特斯拉	问界M7	配置	空间	价格
理想	L9	Admax版本	40.98万	增程	有里程焦虑				空间	智驾	舒适
理想	L9	Ultra Admax版本	43.98万	增程	有里程焦虑	乐道L90	问界M9		舒适	颜值	家庭
理想	L9	Ultra Admax版本	43.98万	增程	有里程焦虑	坦克			舒适	可油可电	空间
理想	L9	Ultra Admax版本	43.98万	增程	有里程焦虑	BBA	问界		空间	智驾	颜值
理想	mega	Ultra Admax版本	52.98万	纯电	家里有油车	极氪009			空间	智驾	智驾
理想	mega	Home Admax版本	55.98万	纯电	不喜欢发动机	极氪009			颜值	内饰	安静

小米SU7车主用户画像：先看颜值再看其他属性

- 本次访谈小米SU7有10个样本，其车主用户画像特征十分鲜明：1) 年龄25-35岁为主，经济条件尚可，家里不同程度有用过小米产品且评价不错，车主大部分是米粉或创始人的粉丝。2) 大部分车主是因为【颜值】下单，也有部分是认可小米【操控】。
- 小米SU7用户对竞品态度：1) 部分用户完全不看其他产品；2) 特斯拉/比亚迪/极氪对比较多。
- 小米SU7用户对智驾的态度：1) 纳入前三购车因素的是少数派；2) 可以不用但必须要有；3) 现在小米的体验不是最好的，但未来小米大概率是能追上来的。

图：小米su7的10位 车主购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
小米	SU7	SU7pro版本	24.59万	纯电	家里有油车	比亚迪			颜值	科技	价格
小米	SU7	SU7max版本	29.99万	纯电	就想换电车				智驾	颜值	价格
小米	SU7	SU7max版本	29.99万	纯电	就想换电车	比亚迪	特斯拉		米粉	纯电	颜值
小米	SU7	SU7pro版本	24.59万	纯电	家里有油车	吉利油车	特斯拉	比亚迪海豹	颜值	社交	企业价值观
小米	SU7	SU7max版本	29.99万	纯电	就想换电车	小鹏P7/G9	领克05	坦克300	操控	颜值	价格
小米	SU7	SU7标准版本	21.59万	纯电	就想换电车	小鹏G6	极氪007	阿维塔11	米粉	颜值	价格
小米	SU7	SU7pro版本	24.59万	纯电	家里有油车				颜值	智驾	续航
小米	SU7	SU7Ultra版本	52.99万	纯电	家里有油车	宝马4系	特斯拉MS	极氪001高性能	操控	颜值	价格
小米	SU7	SU7pro版本	24.59万	纯电	家里只有电牌				颜值	科技	品牌
小米	SU7	SU7max版本	29.99万	纯电	家里有油车	极氪007	特斯拉M3		操控	颜值	米粉

- 本次访谈比亚迪**10**个样本（**5**个秦L，**4**个汉，**1**个腾势），这些车主的共同特征：1）年龄跨度比较大**30-50**岁不等，秦L和腾势个别用户年龄会偏大。2）是一群务实注重性价比的用户，秦L更加注重省油，汉/腾势重视颜值，且总体认可【比亚迪电车龙头的品牌】。
- 比亚迪用户对竞品态度：秦L竞品很少主要还是比亚迪内部，汉竞品在小鹏/小米/吉利等，腾势竞品是传统MPV品牌为主。
- 比亚迪用户对智驾的态度：既然有了智驾这功能就还是【有比没有更好】

图：比亚迪**10**位车主的购车因素和主要参考竞品 备注：空白意味着车主没有竞品或者购车因素无

品牌	车型	详细配置	指导价	动力形态	动力选择原因	竞品1	竞品2	竞品3	购车因素1	购车因素2	购车因素3
比亚迪	秦L	DMI版本80km天神C	8.98万	混动	有里程焦虑	比亚迪海洋网			省油	做工	颜值
比亚迪	秦L	DMI版本80km天神C	8.98万	混动	有里程焦虑	奇瑞艾瑞泽			省油	智驾	价格
比亚迪	秦L	DMI版本80km天神C	8.98万	混动	家里有纯电	-			补贴	混动	
比亚迪	秦L	EV版本 545km天神C	11.98万	纯电	家里有油车	比亚迪元			省油	品牌	
比亚迪	秦L	EV版本470km天神C	10.98万	纯电	冲动消费	秦plus EV			省油		
比亚迪	汉	续航605km天神C	17.98万	纯电	家里有油车	比亚迪宋			颜值	价格	品牌
比亚迪	汉	续航701km天神C	18.98万	纯电	家里有油车	小鹏P7+	小米SU7		颜值	品牌	价格
比亚迪	汉	续航125km 天神C	17.58万	混动	有里程焦虑	吉利 星耀8	理想		颜值	空间	品牌
比亚迪	汉	续航125km 天神C	17.58万	混动	有里程焦虑	奇瑞星纪元ES			品牌	颜值	省油
比亚迪	腾势D9	续航200km 天神A	33.98万	混动	有里程焦虑	别克GL8	丰田赛纳		颜值	舒适	智驾

四、风险提示

- **样本量有限或引起数据偏差。**因本报告采用的是抽样原则，因时间和成本受限，选择的**75**名车主代表性或存在局限性，因此本篇报告推演的结论仅供投资的部分参考，建议多个渠道交叉验证。
- **城市NOA渗透率低于预期。**智能化法规政策制定或影响车企城市NOA功能的升级进度或影响渗透率。
- **汽车国内需求不足。**补贴退坡或影响国内后续汽车需求增长。

免责声明

东吴证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

本研究报告仅供东吴证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，本公司及作者不对任何人因使用本报告中的内容所导致的任何后果负任何责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

在法律许可的情况下，东吴证券及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供投资银行服务或其他服务。

市场有风险，投资需谨慎。本报告是基于本公司分析师认为可靠且已公开的信息，本公司力求但不保证这些信息的准确性和完整性，也不保证文中观点或陈述不会发生任何变更，在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。

本报告的版权归本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。经授权刊载、转发本报告或者摘要的，应当注明出处为东吴证券研究所，并注明本报告发布人和发布日期，提示使用本报告的风险，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权或未按要求刊载、转发本报告的，应当承担相应的法律责任。本公司将保留向其追究法律责任的权利。

东吴证券投资评级标准

投资评级基于分析师对报告发布日后6至12个月内行业或公司回报潜力相对基准表现的预期（A股市场基准为沪深300指数，香港市场基准为恒生指数，美国市场基准为标普500指数，新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的），北交所基准指数为北证50指数），具体如下：

公司投资评级：

买入：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准在15%以上；

增持：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于5%与15%之间；

中性：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于-5%与5%之间；

减持：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准介于-15%与-5%之间；

卖出：预期未来6个月个股涨跌幅相对基准在-15%以下。

行业投资评级：

增持：预期未来6个月内，行业指数相对强于基准5%以上；

中性：预期未来6个月内，行业指数相对基准-5%与5%；

减持：预期未来6个月内，行业指数相对弱于基准5%以上。

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重建议。投资者买入或者卖出证券的决定应当充分考虑自身特定状况，如具体投资目的、财务状况以及特定需求等，并完整理解和使用本报告内容，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。

东吴证券研究所

苏州工业园区星阳街5号

邮政编码：215021

传真：（0512）62938527

公司网址：<http://www.dwzq.com.cn>

东吴证券 财富家园