



# 实探小米汽车工厂

## 上千台新车已备好,车间通宵赶工保交付

文/片 记者 鹿青松

### 经常看到小米SU7路测 大家已经见怪不怪

走近位于北京亦庄的小米汽车工厂,一眼就能看到工厂北部停车区域整齐排列的一排排小米SU7,记者数了数,数量超过千台。三月的北京有些风沙,所有车辆上面都蒙了一层薄薄的灰尘,即便如此,锃亮的车身依然在太阳下齐刷刷地反射着光。

在已经公布的海湾蓝、橄榄绿、雅灰三种颜色之外,还有一些其他颜色的小米SU7停放在场地中。小米集团董事长兼CEO雷军曾通过短视频表示,小米SU7不止三种颜色,具体的颜色将会在发布会现场揭晓。

公开信息显示,小米在此处规划了两期小米汽车工厂的工程建设,一期工程已经建设完毕,3月19日上午,小米进行了小米汽车超级工厂的正式揭幕。目前工厂外还有一圈路面没有修整完成,黄褐色土地上覆盖着蓝色的网,有施工人员正在进行挖掘、测量,也有工程车辆在进行洒水作业。

从外部观察,工厂内的露天区域,偶尔有三三两两的工作人员,工厂周边的道路上,货车呼啸而过。

记者在探访期间,注意到有一辆装载着6台小米SU7的车辆运输车,从外部道路驶入小米汽车工厂,运输车司机向记者表示,他是在进行试车工作,主要测试小米SU7运输方面的安全性和可靠性。

在工厂东侧的辛房路区域,每隔几百米,就悬挂着关于自动驾驶车辆驾驶测试区域的告知牌,上面写着,“您已驶入自动驾驶测试区域,注意安全”“您已驶入自动驾驶测试区域,谢谢配合”。在测试路段内,偶尔能看到未悬挂正式牌照的小米SU7在行驶。

对于小米SU7的道路测试,过往行人包括保安都已见怪不怪,“之前小米SU7都是在厂区里面跑,现在经常能看到SU7在路上跑,大多时候是一辆,有时候是几辆一起跑。”在小米汽车工厂西二门执勤的白班保安告诉记者,“之前小米汽车没公布的时候,来这里探访的粉丝、自媒体之类的人很多。现在外观信息都已经公布了,大家对于小米汽车上路已经没那么好奇了。”

### 工厂落户两年多 仍覆盖神秘面纱

记者走访发现,小米汽车工厂在周边地区知名度非常高,无论男女老少都知道这里有个“小米集团造汽车的工厂”,大家津津乐道于小米汽车抢眼的外形,也对其最终定价有着自



北京亦庄小米汽车工厂北部停车区域整齐排列的小米SU7。



21日凌晨,工厂车间依然忙碌不停。

己的判断。

“在这一块活动的人,好多都在跟小米集团打交道,我们自然会聊一些小米汽车相关的话题。”在小米汽车工厂东侧房辛庄村经营快递驿站的李先生告诉记者。

李先生比画着方向,向记者介绍了小米汽车工厂未来的规划:“以后小米工厂在房辛庄村这块地上还要建二期,之前京东和顺丰都有物流园在这里,现在已经撤走了。”

由此推断,为了保证展车供应以及新车交付,小米汽车工厂昼夜开工也在情理之中。有分析称,三月与四月都可能是小米汽车工厂的产能爬坡期,如果销售情况比较理想,四月之后工厂将达到最大产能。

据徐老板描述,小米汽车工厂是在2022年左右开始大规模建设,去年基本完工,小米SU7则是在去年年底开始逐渐停放在园区中。“谁能想到,一个做手机的牌子能造起车来,而且造在我店铺门口。我就等着3月28日发布会呢,到时候这里肯定热闹。”

因为小米汽车工厂安保严密,在周围居民的描述中,它始终带着一层神秘色彩。

“咔嚓。”3月20日下午,骑着摩托车路过北京亦庄小米汽车工厂的孟先生停下车,举起手机,冲着工厂拍了张照片。他手机镜头对准的,正是一排排小米首车“小米SU7”。“我一直挺关注小米汽车,这次路过正好看到,没想到都已经产了这么多了。”孟先生一边起身眺望,一边感慨。

3月12日,小米汽车官微宣布:小米汽车将于3月28日上市。“三年之约,上市即交付,交付即上量。”随着发布日期临近,小米汽车在网上备受关注。

上市前一周,本报记者实地探访小米汽车工厂发现,与网上沸沸扬扬的热度相比,作为小米造车“大本营”的小米汽车工厂显得安静有序,井井有条。

### 工厂目前昼夜开工 车辆进出不断

3月21日凌晨三点半,记者再次来到小米汽车工厂探访,此时整个工厂沉寂且安静,大部分区域都被灯光照亮,偶尔能看到叉车和货车在工厂内穿行。

通过窗户的光亮观察,大部分车间都开着灯,有的厂房还持续发出机械运转的嗡嗡声,无法直接判断内部的工作情况。

编号为6的电池车间厂房的卷帘门偶尔会打开,透过工厂外墙的栏杆望进去,可以看到里面有戴着白色安全帽、身穿橙色反光马甲的工作人员,正在紧锣密鼓地进行着作业。有叉车装载着货物持续进出电池车间,不时有货车停在电池车间门口,并在装卸完成后驶出厂。

一位上海九途交付中心的店内销售透露,自3月12日雷军发布“开启小米SU7品鉴登记”的微博开始,日均预约品鉴人数超10万人,“现在每天我们都要打超过200个电话(给预约的客户),原来我们店6点下班也延迟到了8点,28日我们也做好了通宵的准备。”

值得一提的是,目前小米汽车门店车辆不可进入车内体验,也不可试驾。不少消费者趴在车窗上观察内饰细节和后排座椅空间大小,玻璃上布满了手印。

不过,与预约进店的热情形成对比的是消费者对下订决策的不确定性。不少意向顾客表示仍在犹豫中,考虑先交定金以优先获得试驾资格,亲身体验车再做最终选择。门店将在发布会后正式开启试驾,单个门店会有5至6辆试驾车。

25日有消息称小米汽车SU7已经可以接受预订,不过记者走访的门店销售人员均称,全国范围内小米汽车暂不接受预订或盲订,需要等待3月28日上市发布会后才能开放试驾、预订和锁单,部分门店试驾销售人员称3月29日的试驾已经排满。有销售人员称提前锁单的客户将获得更多的权益,但数量可能有限制。

记者在在现场了解到,进店消费者最关注的仍是新车定价问题。此前雷军多次发声“会有点贵”,销售人员表示价格会在3月28日晚9点左右公布,预计在4月开启交付。目前,小米已经提前生产了定量现车保交付,另外,按照小米工厂的产能,现车消耗完后,交车周期预计在一个月左右。

雷军日前还公布了第二批小米汽车交付中心城市候选名单,并表示“请大家帮忙选10个城市,我们立刻选址建设”。选项主要覆盖二线城市,包括江苏南通、山东济南、广东珠海等。

综合第一财经、21世纪经济报道、界面新闻等

3月25日,小米汽车全国29个城市59个门店同步开启营业,提供车辆静态体验服务。

记者实地走访多地小米汽车门店发现,尽管时逢周一工作日,但小米汽车各地门店仍旧人潮涌动。

“今天是小米SU7开启静态品鉴首日,门店参观人数预计超过800人次。”25日,小米汽车销售服务中心(广州番禺大道北20号)工作人员表示。

同一时间,在北京小米汽车超级工厂店,店员一小时接待了约20人。该店位于小米汽车工厂附近,是小米汽车北京最大的店面,也是北京的交付中心,所有在小米汽车购车的用户均在这里交付。

据北京合生汇门店销售人员介绍,首日预约进店人数达到400人左右,处于饱和状态。现场顾客看车情绪高涨,不少人提前在门店外等待。

一位上海九途交付中心的店内销售透露,自3月12日雷军发布“开启小米SU7品鉴登记”的微博开始,日均预约品鉴人数超10万人,“现在每天我们都要打超过200个电话(给预约的客户),原来我们店6点下班也延迟到了8点,28日我们也做好了通宵的准备。”

值得一提的是,目前小米汽车门店车辆不可进入车内体验,也不可试驾。不少消费者趴在车窗上观察内饰细节和后排座椅空间大小,玻璃上布满了手印。

不过,与预约进店的热情形成对比的是消费者对下订决策的不确定性。不少意向顾客表示仍在犹豫中,考虑先交定金以优先获得试驾资格,亲身体验车再做最终选择。门店将在发布会后正式开启试驾,单个门店会有5至6辆试驾车。

25日有消息称小米汽车SU7已经可以接受预订,不过记者走访的门店销售人员均称,全国范围内小米汽车暂不接受预订或盲订,需要等待3月28日上市发布会后才能开放试驾、预订和锁单,部分门店试驾销售人员称3月29日的试驾已经排满。有销售人员称提前锁单的客户将获得更多的权益,但数量可能有限制。

记者在在现场了解到,进店消费者最关注的仍是新车定价问题。此前雷军多次发声“会有点贵”,销售人员表示价格会在3月28日晚9点左右公布,预计在4月开启交付。目前,小米已经提前生产了定量现车保交付,另外,按照小米工厂的产能,现车消耗完后,交车周期预计在一个月左右。

雷军日前还公布了第二批小米汽车交付中心城市候选名单,并表示“请大家帮忙选10个城市,我们立刻选址建设”。选项主要覆盖二线城市,包括江苏南通、山东济南、广东珠海等。

综合第一财经、21世纪经济报道、界面新闻等

## 太火爆,日均预约超10万人 有销售称20日试驾已经排满

有销售称20日试驾已经排满

小米汽车三年之约,即将如期而至。3月25日,小米SU7在全国29城60家门店正式开启静态品鉴。小米集团创始人、董事长兼CEO雷军微博发文预告小米SU7在28日晚7点发布,并表示这将是小米汽车迈出的第一步,也是人生最后一战的开篇。

那么,即将露出真容的小米汽车会给人带来怎样的感觉?我们不妨在坐等“小米出锅”之际,抛出三个实实在在的问题来一一分析。

### 价格能否满足“米粉”期待?

巨大的流量、超高的话题度以及小米粉丝的基础,被认为是小米汽车进入汽车圈最大的优势。

然而,没有哪款新车的定价像小米SU7这样,引发如此大的讨论。

这背后是小米SU7本身的高端定位和多次对外释放“新车价格不会低”,与小米最赖以生存的极致性价比,二者之间存在的矛盾。

无论从雷军最后一次创业的初心,还是高额研发投入和产品呈现的定位来看,小米SU7的定位偏向于中高端,但外界对现有“米粉”的固有认知,难免将小米汽车和小米手机的用户群相关联。

然而,小米汽车能否满足“米粉”对价格的期待,还是如雷军所说成为苹果手机用户的购车首选,帮助小米品牌吸纳更大的用户群,小米汽车在汽车圈究竟会处在哪个位置,最关键的是小米SU7的定价。

小米SU7究竟应该定什么价?对于小米来说,的确值得深思熟虑。

从小米SU7的产品配置来看,雷军选择了“高举高打”的策略,小米SU7的产品发布会上多次对标的竞品是百万级的特斯拉Model S和保时捷Taycan。此外,雷军和小米其他多位高管也多次对外强调,要尊重科技,小米SU7的价格不会低。

雷军也曾明确表态——不会是9.9万元、不会是14.9万元、不会是19.9万元,“确实有点贵,但会贵得有理由。”

近日,雷军在个人视频号《雷军答网友问》第一集中再次谈到价格,他表示小米SU7是一辆C级豪华轿车,配置非常强大,价钱可能有点贵。“相信大家看过发布会以后,一定会觉得物超所值。”

但是作为智能新能源汽车行业后来者,小米SU7在定价上并没有绝对的主动权。这主要是因为在新能源汽车市场价格战愈演愈烈的背景下,参考小米SU7同级别的产品以及小米SU7本身配置来看,小米SU7所面临的市场竞争是较为激烈的。

车市价格战,是小米SU7定价时不得不忽视的重要参考项。

从现在市场上的中大型纯电动

轿车来看,极氪001、极氪007、比亚迪汉、小鹏P7、华为系智界S7等,都被外界视作小米SU7的主要竞争对手。这些产品定位和配置略有差异,主要产品定价在20万—30万元之间。外界也普遍认为,这一价格是小米SU7可能的主要定价区间。

当然,小米SU7的定价,首先决定的会是小米汽车在汽车圈将要成为一个怎样的品牌,定价背后,呈现的是小米汽车在汽车行业究竟想要体现怎样的品牌价值。

在汽车行业内部看来,当前新能源汽车产业的商业逻辑和手机行业完全不同。如果直接沿用“极致性价比”战略,入局较晚的小米汽车,成功的可能性或许并不大。但同样,小米如果走高端路线,外界对“米粉”消费能力的固有印象和用户转化能力仍然存疑。

从小米汽车本身的情况来看,小米SU7既有立品牌的责任,也必须有走量的能力。

找到二者之间的平衡点,或许来自小米汽车对盈利模型的考量。

### “高端人设”立得住吗?

作为营销大师,伴随小米上市,雷军的发声也日渐频繁。

在雷军的视频号中,自3月19日小米汽车超级工厂正式揭幕以来,在6天时间内,已经连续发布了12条关于小米汽车的视频,内容包括雷军看车间内空间,北京—上海1200km路测记录,参观大铸压、车身、总装、涂装、冲压、电池六大工艺车间,雷军答网友问等。

不过,从目前释放的内容来看,与其他车企相比,雷军所呈现的小米汽车和工厂相关内容并不新鲜。

对于小米SU7这款关键产品,雷



◀ 小米汽车深业上城门店人  
气旺。读特新闻

军是这样评价的:小米SU7是50万以内最好看、最好开、最智能的轿车,而还是一辆高品质的轿车。单说智能和生态,无论什么价钱的轿车,小米SU7都是最好的。

雷军持续对外释放的产品信息,拉高了外界对这款产品的期待值。从去年产品首秀的技术日小米对外透露的内容来看,小米SU7的产品基调是偏向高端的。

的确,发展高端电动车,此前一直被视作电动车新品牌的重要路径。

比较有代表性的有高合、蔚来的,华为切入汽车赛道之后,和几家车企合作推出的产品也都为高端,在售产品的价格均在20万元以上。

但是,另一方面,高合当前经营艰难,蔚来去年一年的亏损高达200亿元,在国际上奔驰宣布放缓电动化转型的节奏,苹果在布局多年后也宣布放弃造车,想要走通高端电动车市场,并不容易。

针对苹果放弃造车一事,雷军表示:“如果我是库克的话,我绝对不会这么做。因为从战略角度来看,‘人一车一家’全生态,汽车出行场景是生态闭环中不可缺少的环节。苹果用户也不用担心,小米SU7对苹果生态的支持非常全面,非常彻底,我们希望小米SU7成为苹果用户购车的首选。”雷军说。

在他看来,造车特别不容易。“我也能理解库克的决策,坚持造车还是相当难,而且造车要赚钱的话就更不容易了。苹果的策略总是希望做高毛利的产品,这在汽车行业是很难达到的。”

显然,雷军也清楚地认识到,汽车行业难以实现高毛利,想要赚钱并不容易。

在业内看来,在造车初期,小米汽

车虽然想要通过高端化的产品,展现其技术的先进性,但真正的市场大盘仍然是在10万—20万元的主流汽车消费市场,而这个市场竞争的焦点,正是小米此前的核心优势——性价比。

### 供应链谁将受益?

目前,小米汽车的主要发展优势之一体现在销售渠道上,既融合了理想、小鹏等车企的经验,也兼具了蔚来系一样在线下门店卖车的优势。

据了解,小米汽车渠道模式为“1+N”模式。这里面,“1”代表着小米汽车自建自营的交付中心,功能以交付为主,覆盖了销售和服务,实现销(售)、交(付)、服(务)一体化,是小米汽车全渠道体验和效率的标杆;“N”代表了代理销售和用户服务触点,目前有建设25店进入主流汽车商圈和进入商超两种形式。

除此之外,小米汽车还有小米品牌线下门店作为销售渠道,成为许多车企不具备的优势。截至2023年,小米之家全国门店数量已经超过1万家。和蔚来一样,小米也拥有大量的商超店,这是其他汽车品牌不具备的优势。小米充分发挥既有的3C零售渠道优势,分批在核心商业广场的小米之家引入车业务,有望快速跑通汽车营销网络,获得充分的客流量。

目前,多家上市公司也确认了与小米汽车的合作关系。在2023年12月28日召开的小米汽车技术发布会上,雷军提及了小米在电池上与宁德时代合作,在电机技术上与汇川技术的合作。

在此前工业和信息化部发布的《道路机动车辆生产企业及产品公告》(第377批)中,也出现了两款小米牌纯电动轿车,分别搭载了磷酸铁锂电池(襄阳弗迪电池)和三元锂离子电池(宁德时代)。其中,襄阳弗迪电池属于比亚迪旗下公司。

除了宁德时代、汇川技术、比亚迪之外,均胜电子、蓝思科技、三安光电等在投资者互动平台上表示,与小米汽车有相关业务合作。

据统计,超过60家A股上市公司透露了与小米汽车的供应链关系,包括一汽富维、奥联电子、雅得电车、光庭信息、博俊科技、瑞德模塑、凯众股份等。

综合21世纪经济报道、证券时报等

## 黄河口白莲藕

盐碱地种植

脆嫩香甜

2kg

¥23.9