

# 东风日产N7：合资电车的破局三连击

- **品牌名称：**东风日产
- **所属行业：**汽车交通类
- **执行时间：**2025.04.09-05.04
- **参选类别：**数字媒体整合类

# 案例视频

直接点击链接观看视频，或复制链接到新浏览器页面查看

[https://v.youku.com/v\\_show/id\\_XNjUyMzY2ODc4OA==.html?playMode=pugv](https://v.youku.com/v_show/id_XNjUyMzY2ODc4OA==.html?playMode=pugv)

营销背景

## 2025年国产新能源行业现状：面临强势主导，市场竞争白热化

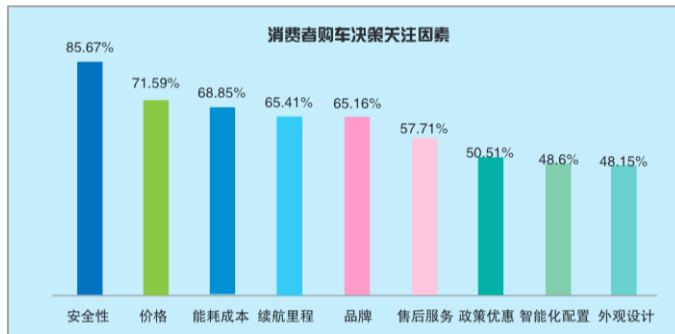
### 赛道同质化

数据显示，2023年全球新能源汽车销量突破千万辆，存在用户抱怨车型“千车一面”的体感。



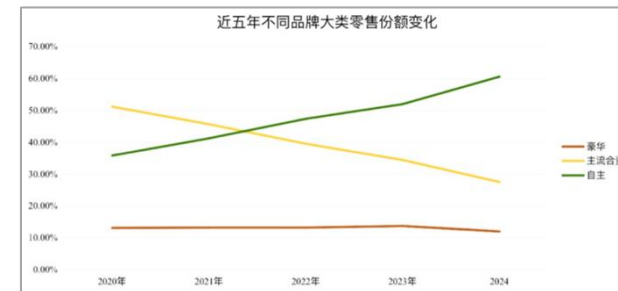
### 用户需求升级

新能源红海下，消费者购车关注因素多样，需多方匹配家庭通勤、社交场景，兼具舒适体验与品牌温度，单纯的功能堆砌已难以打动理性升级的消费者。



### 合资品牌压力

据乘联会统计，2024年，多家品牌组成的主流合资车企阵营，零售份额已下滑至27.5%。



作为新能源时代合资品牌转型的代表性车型，东风日产N7承载着品牌电动化发展的重要意义

亟待通过纯电车型树立“合资新势力”形象，

营销背景

东风日产N7 | 新能源时代合资品牌转型的代表性车型

亟待通过纯电车型树立“合资新势力”形象，  
新能源红海下，如何建立N7 **舒适 + 智能** 品牌心智实现破局？



上市传播三大挑战

01

N7上市时间周期长  
如何让热度不间断长效延续？

02

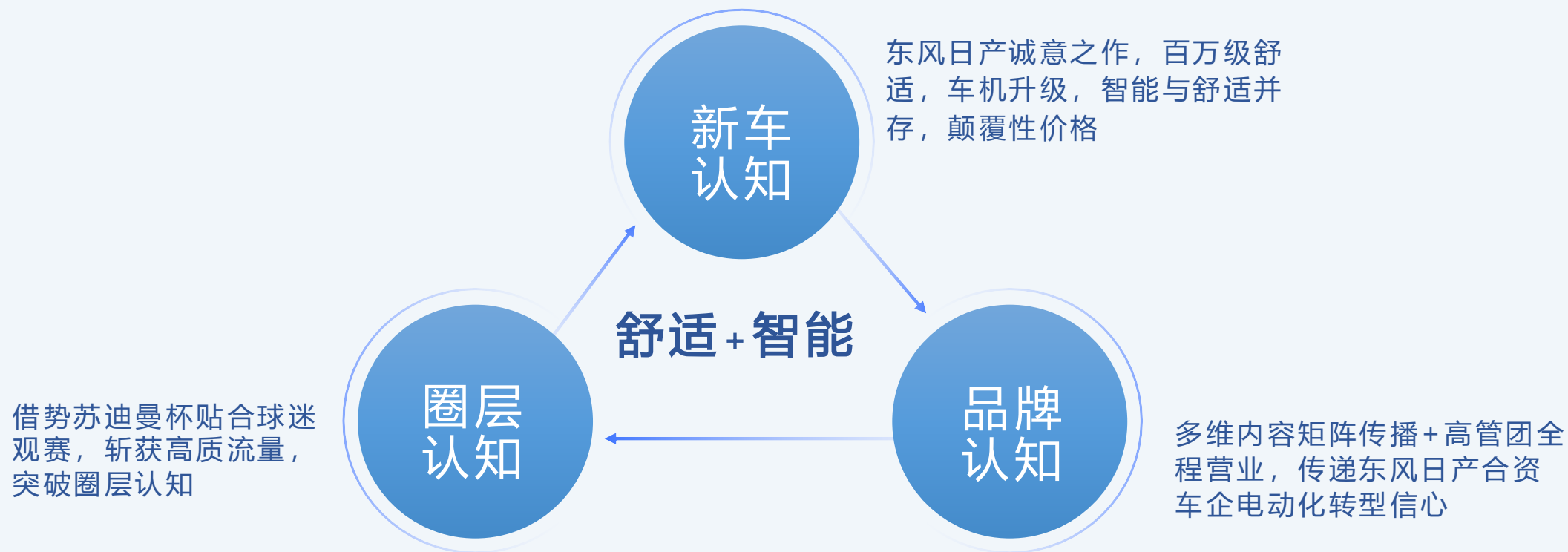
N7全新车型上市  
如何迅速破圈提高知名度？

03

N7产品价值释放  
如何构建舒适+智能的差异化认知？

营销目标

传递产品超舒适中高级纯电轿车定位认知，以创新产品重新定义合资新能源价值



► 营销策略

东风日产作为“合资新势力”通过  
**产品点-行业线-大众面**构建三维营销矩阵，打造超舒适中高级纯电轿车心智



产品：百万级大沙发家轿标签

### 打造热度

围绕上市多个节点铺设内容进行悬念预热，全周期热度不间断延续，形成长效热度



行业：高管场景实测，联动车圈测评

### 价值转译

账号矩阵+内容矩阵，逐层深入拆解N7卖点，将卖点转变为买点进行用户沟通



大众：体育赛事IP捆绑

### 借势热点

全面捆绑苏迪曼杯热度，将产品卖点与竞技精神深度绑定，实现情感共鸣与品牌形象升维

### 执行全周期

## 围绕日产N7上市，通过媒介整合-高管背书-借力赛事构建营销矩阵

技术发布期

预热蓄势期

上市发布期

销售走量期

热度延续期

媒介资源整合

高管背书+联动车圈

赛事热点拦截



话题总阅读量11亿+

汽车

数码

科技



40+大账号发博，900+KOL发博

#2025年苏迪曼杯#



12 #盘点苏迪曼杯名场面#



70+个热门话题

### STEP1 自有热点打爆 | 技术发布期

## 以车圈热点&高管联动为流量切口，热点话题引导最家技术热议，日产N7抢先定调家轿标签

车圈热点借蹭，日产在线致敬小米，为品牌赚足好感度

致敬小米



十二年前是我，GT-R  
十二年后是你，SU7 Ultra



这是两代传奇车型  
让世界记住我们的名字

感谢新时代，一起向前



不服输，敢于挑战最强的同行，追求极致，就是我们共同的精神内核！



对标小米



感谢同行对小米技术的认可

与新能源先行者同行  
共同让新能源技术越来越好



19 #百万级大沙发#

3 #东风日产N7最家纯电轿车#



490+  
多圈层大V  
参与话题讨论



品牌：强调日产发力技术，重塑技术认知

技术：解读AI座椅/智驾/天演架构等



车型：N7卖点路透，引发期待积蓄热度



## STEP2 自有热点打爆 | 预热蓄势期

### 车机测评成绩&大沙发开箱事件打造，数码频道前置种草车机及大沙发卖点，让新车未上先火

#### #开箱百万级大沙发#

多位KOL在线开箱测评大沙发

网友呼吁“上链接”

萨达姆做好了战斗的准备-: 五分钟, 我希望看到这把椅子的链接  
04月25日 16:58

雨人: 我靠 这个电动的椅子行 让日产上链接吧  
04月25日 16:32

最高上榜 16位

在榜时间1h27mins

话题阅读量1.1亿

#### #车机黑马杀疯了#

数码矩阵账号报道扩散车机跑分TOP2成绩

圈层KOL深入解读该成绩背后的技术实力

汽车KOL“上价值”强调日产追平新势力

成绩曝光

和当前 7416 人一起讨论

▶ 数码矩阵账号报道扩散车机跑分TOP2成绩

▶ 圈层KOL深入解读该成绩背后的技术实力

▶ 汽车KOL“上价值”强调日产追平新势力

## STEP2 自有热点打爆 | 预热蓄势期

### 多视角逐层深入拆解N7卖点，直观诠释用户利益点，将卖点转变为买点进行用户沟通

#### 行业视角

传递日产作为合资代表品牌  
追平新势力

**司机徐超** 25-4-9 10:50 发布于 安徽 来自 iPhone 15 Pro Max  
#车机跟马自达学了##东风日产N7#

一提到智能座舱很多人可能第一印象还是先想到新势力品牌，其实传统品牌的新车在这一块也开始迎头赶上了，比如最新的东风日产N7。

这台车搭载了最新的旗舰高通8295SP芯片，性能相当于双8155开联，算力冗余是很充裕的，安兔兔车机总分达1127309。

体现在用户体验上，首先车机操作和人工交互就是毫秒级的延迟，几乎感受不到了，不论是触屏的触控，还是语音、手势等的控制，都跟非常流畅的。在AI大趋势下，设备端的算力冗余也给大模型上车提供了性能保障，像人工智能助手一样的功能都离不开硬件的支撑的。

“一提到智能座舱很多人可能第一印象还是会先想到新势力品牌，其实传统品牌的新车在这一块也开始迎头赶上了。”

#### 品牌视角

诠释日产多年品牌沉淀及  
历经市场验证背书

**黎Sir教路** 25-4-27 21:42 发布于 广东 来自 微博网页版 已编辑  
#东风日产N7嘛了#

回想一下，论造沙发，日产敢认第一，其余的都要排第十！

回想一下，论打价格战，日产轩逸、阳光，曾经有多么如此的丧心病狂！

回想一下，论销量车型，日产傲视全球，轩逸在中国，拿了多少年销量！

再补一个，近代电动车的先行者不是特斯拉，而是日产呢。

#日产N7标配满配119900元起##大V聊车#

“论造沙发，日产敢认第一，其余的都要排第十。”

#### 技术视角

解读日产技术发布会全  
新最家技术实力

**科技新一** 25-3-1 16:40 发布于 山东 来自 微博 weibo.com

东风日产的这场最家技术发布会，真是推翻了我对传统合资车企的刻板印象——全栈自研的全新新能源技术架构，以及三电、智能座舱、智能驾驶，这些硬实力我就不多说了，我最感兴趣的是他们的那个#百万级大沙发#。

这个AI零压云毯座椅真是黑科技满满，在别的品牌那我还真没看到这么牛的座椅！多达49个传感器，全行业最多。这些传感器构成了“电子皮肤”系统，它能精准感知1毫牛的体压变化，也就是手指轻轻一触，它就能感知到。关键是它还能不断学习，持续OTA，外加19个气囊加持，自动调节座椅的腰、背、腿部，让你时刻处于最舒适的状态！这样上下班开车简直就是享受，以后开长途也不会累了。

说实话，真的看得我很心动，这才是真正为用户着想，提升用户体验。而且东风日产作为传统合资车企，也这么重视智能化和科技感，以后肯定也会受到越来越多的年轻用户的喜爱。#东风日产N7最家纯电轿车#

“日产最家技术发布会真的推翻了我对传统合资车企的刻板印象。”

#### 用户视角

从家庭用车需求切入拆解  
日产N7领先优势

**瑞康** 4月19号东风日产N7就开盲订了，并且同步启动全国首批大模型家用车。这车我非常有兴趣的试驾试驾过，我先表态，我自己会第一时间购买一台，真的别冲那个AI大沙发。#东风日产N7开盲订#

当然，这车不要太大块头，完全全就是个大模型家用车定位，预售价16-18万，对于普通家庭来说也不是一个小数，大家肯定愿意去线下试驾。全国门店马上就会有车，到时候各位就好好体验一下那个大沙发，每个座椅都感受一下，同时再好好感受一下那个智能座舱，你懂为啥我特别兴奋了！

日产的家用车，从原来那辆轩逸开始，每一个都是我心中非常靠谱实在靠谱的，如今新能源时代的 #东风日产N7#，不仅大沙发更上一层楼，这啥，momentum的智能辅助，8295芯片带来的算力冗余基础上，还有合成人”的智能驾驶，“秒响”语音交互大大了，我订车的收益是999抵3000，还有最高一万的置换补贴。就靠上市价格还有没有惊喜，希望能来个“真香价”。 #东风#

“这车完完全全就是个大家刚需的家用车定位，日产的家用车从骐达到轩逸到天籁。”

#### 场景视角

聚焦实际场景诠释产品背  
后的真实体验感受

**新敏科技快** #东风日产N7# #新势力# 提车博主开箱日产的（家级版）大沙发时，我竟然有点恍惚，车跟一直流传的日产大沙发竟然有了质的飞跃。这位博主开箱的日产沙发出现在了日产N7这辆车上，经过短暂的瞬间，身体仿佛被柔软托住自然下沉，这沙发确实靠谱。

其实日产N7的座椅设计上，才发觉跟别人不能同日而语，日产做了这么多年的大沙发对沙发有自己的理解，做来做来做跟别人不一样，触及到人体工学人体的骨骼结构，老天下雨，夏天不晒，而座椅下方的分区加热功能，能直接作用于腰部位置，座椅的坐面跟靠背，分区加热功能能精准了温度，让坐家坐的很舒服跟舒适并且有风，最值得一提的是AI零压云毯座椅，49个传感器可以记住你习惯的坐姿角度，19个气囊跟身体移动时精准支撑力，供来供去不再跟别的参数，能能记住你的坐姿习惯，让你好开这车也能成长出来的感觉。

现代人每天在写字楼的硬椅子上消耗元气，通勤路上若能被这样的座椅温柔接住，何尝不是给生活留了一块柔软缓冲带？”

“现代人每天在写字楼的硬椅子上消耗元气，通勤路上若能被这样的座椅温柔接住，何尝不是给生活留了一块柔软缓冲带？”



### 热点媒介铺排

围绕N7上市全周期，覆盖社交全路径，多种媒介资源组合铺排，抢占用户视野&扩增优质流量

打开平台

查看热搜

浏览热议

开机画面

热点大视窗

商业热搜

超级品牌速递

超级粉丝通



### STEP3 自有热点打爆 | 上市发布期

## 上市发布汽车频道以价格为切口，解读日产N7“低价满配”的超高质价比，新车诚意备受认可



热点话题自然 上榜16位  
双话题总阅读 量4.2亿

### 发布会划重点，深入解读智能/舒适/沙发/安全等多项产品卖点

**智能：搭载了来自Momenta的一段式端到端大模型高阶智能辅助驾驶**

**舒适：做了一个13项防晕对策的立体体系**

**沙发：座椅里藏了49个「电子老师傅」**

**安全：通过了行业首个四针刺多电芯整包无热蔓延电池试验**

### 诠释日产诚意及电动化战略布局

**今晚东风日产的改变却让我们知道“合作共赢”永远都是最好的选择。**

### 强调配置/诚意拉满的超值定价

**顶配不到20万，冰箱彩电大沙发全家配齐**

**N7仍以亲民价格面向市场，带来超高性价比，努力成为“最好的家用车”**



### STEP5 外部热点嫁接 | 热度延续期

## 苏迪曼杯赛事主话题露出N7权益，捆绑赛事流量，伴随露出日产N7权益，有效拦截赛事热点

话题主阵地占位  
捆绑赛事流量



话题页搭载  
互动模块

抽奖大转盘&赛事竞猜,  
卷入球迷互动



赛事赛果

- #国羽苏迪曼杯夺冠#
- #中国队苏杯四连冠#
- #苏杯半决赛中国3比0日本#
- #苏杯中国队冲击冠军#

赛场表现

- #谁懂国羽这张合照的含金量#
- #国羽苏杯出场阵容#
- #印象最深的国羽苏杯瞬间#
- #苏杯中国vs中国香港阵容#

球星动态

- #梁王组合展望苏迪曼杯#
- #梁伟铿王昶拿下首秀#
- #梁王组合说继续努力#
- #梁王组合互相给对方打满分#

其他衍生

- #李克勤发与梁伟铿贾一凡凤凰合影#
- #风云合体我圆满了#

### STEP5 外部热点嫁接 | 热度延续期

## 体育频道从苏杯决赛的[攻守]名场面切入，软性诠释N7智驾/续航/操控/安全等卖点，激发热议



### 赛场精准预判 X N7智驾预判



### 赛场防守反杀 X N7安全防守



自然上榜12位

### 赛场体能持久 X N7超长续航



### 赛场团队配合 X N7舒适呵护



在榜时长1h35mins

### 赛场下盘超稳 X N7底盘操控



### 赛场神级搭档 X N7最佳搭档



话题阅读量1.1亿

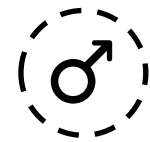
▶ 人群转化

日产N7兴趣人群大幅扩容，以35岁以下男性为主，兴趣人群与N7首批用户画像契合



**382%**  
传播后日产N7  
兴趣人群扩容  
(2025/3/14-4/8 VS 4/9-5/4)

传播后日产N7人群画像



59.8% 男性  
40.2% 女性

▲ 对比传播前女性+2.3%



74% 35岁以下  
13.7% 36-39岁  
12.4% 40岁以上

▲ 与传播前基本持平



49.0% 一二线  
50.7% 三四线

▲ 与传播前基本持平

V  
S

@东风日产官微发布  
日产N7首批用户画像

68% 男性  
32% 女性

60% 35岁以下  
21% 35-39岁  
18% 40岁以上

【一级兴趣标签TOP】

- 汽车
- 日常生活
- 美食
- 数码
- 体育

认知转化

日产N7以高浓度标签成功占位[N7]词云，同时有效捆绑苏迪曼杯热度，进入苏杯词云TOP10

N7社交词云2024.8-2025.1

以比亚迪/腾势为主



N7社交词云2025.4.9-5.4

日产N7高浓度占位[N7]标签



东风日产标签TOP2

苏迪曼杯词云2025.5.1-5.4

日产N7高浓度占位[N7]标签



N7标签TOP10

## 销量转化

### 平台营销助力日产N7成**纯电“爆款”**

2025年5月，东风日产N7以“合资新势力”身份、11.99万元定价切入10-15万级纯电轿车市场，上市1小时订单破10138台。

乘联会数据显示，8月同级销量中，N7连续8周居大中型纯电轿车**TOP2**（仅次于小米SU7），并蝉联3周合资新能源总榜冠军。



NISSAN 尽兴由NI

超舒适中高级纯电轿车N7

累计订单

**10138**台

感谢每一位用户选择N7  
作为家庭前行路上最可靠的伙伴

东风日产  
技术日产 人·车·生活

## 热度外溢

### 热度实现平台外溢，引发行业媒体关注，车圈车主好评。

14万级纯电轿车新选择：东风日产N7到底有多强？



首先电池方面，东风日产N7搭载了最大73度的电池，可实现最高速...  
便每天市区通勤往返50公里，1到2周才需充一次电，节假日带家...  
车谈会 2个月前

引发行业讨论，  
性能强势引关注

日产N7卖到11.99万，他们这回真的拼了。



之前脖子哥参加日产活动也问了这件事，日产虽然说N7和奕派007完全不一样，但发布会也承认N7融合了大量的国内技术，所以参考东风老东家的设计也是有可能的。  
差评X.PIN 10个月前 阅读 4万+

11.99万起，13万配齐冰箱大沙发，超大二排，难怪这车能火！



今天要为大家分享的，正是这款中国人打造的日系车——东风日产N7。东风日产N7能卖火，首要因素是价格，11.99-14.99万，能买的的是一辆4.9米长，入门就有510km续航...  
一起去SUV 7个月前 阅读 2万+

合资反击战：日产N7以“技术自研”撕开新能源价格战铁幕-有驾



2025年5月18日 日产N7与奕派007的“基因论战”，本质是合资车企转型困境的具象化。尽管两者共享东风集团技术资源，但N7采用前驱+多连杆后悬架，奕派007则为后驱+五连杆；N7轴距2915mm主打家用舒适，奕派007以轿跑溜背造型强...

引发媒体积极报道，  
技术场景双突破

日产N7:技术场景双突破 重塑合资新能源逻辑 懂车帝

2025年7月16日 一、技术层面的「破局式创新」 1.天演架构的本土化重构 基于日产全球新能源天演架构,N7首次实现「日产技术基因+中国场景化需求」的深度融合。2915mm轴距与「凝脂材质」AI零压云毯...



懂车帝



打拼三年  
提车人生第一辆

提车了，落地11万打...  
三年换来的，在自己



清清的NISSAN 2025.9.3

引发网友推荐，自  
带热度



日产N7  
整体给好评

十几万的日产N7，开起来怎么样，有什么缺点吗？#日产N7

少数派报告Re... 2个月前



N7女孩  
真香警告

Driving

N7女孩儿的真香警告  
车一个月的驾驶心...

欣的N7改装店 25.6.12 2248