

公开信息研究版

小米澎湃 N70 / N90 发布前预测报告

两款 Max 怎么选，正式售价可能怎样落位

截至 2026 年 8 月 6 日 | 面向普通消费者的公开信息研究版

重要提示：截至本报告日期，小米尚未公布正式售价和完整逐项配置表。文中的百分比是基于公开信息、成本桥和商品策略形成的**商业决策概率**，不是官方口径，也不是统计学置信区间。正式发布后，应以小米汽车 App、官网和购车合同为准。

官方事实 × 工信部申报 × SU7/YU7 成本桥 × 商业策略情景

先看结论：普通读者需要记住什么

1. 当前真正公开预售的只有两款 Max

小米目前明确展示并进入预售传播的是 **N70 Max** 和 **N90 Max**：前者是大五座四驱增程 SUV，预售价 25.99 万元；后者是大七座旗舰增程 SUV，预售价 29.99 万元。两款车的官网均写明 2026 年 9 月正式发布。

N70 单电机车和 N90 Max 升顶车已经进入工信部申报，但还没有独立销售入口。N90 Standard、N90 Pro 更弱，目前只是本报告用于讨论未来产品分层的临时名称，不是官方车型。

2. 价格要看概率，而不是只看一个数字

当前公开车型	概率最高的正式价档	条件概率	第二选择	主要观察区间
N70 Max	24.99 万元	45%	23.99 万元 (30%)	23.99—25.99 万元
N90 Max 当前只有 Max	27.99 万元	40%	28.99 万元 (25%)	26.99—28.99 万元

这两个峰值只是当前信息下最合理的离散决策点，不是“必然官价”。如果小米在正式发布时增加 N90 低价版本，N90 Max 的商品职责会变成纯高配，其价格峰值将上移到 29.99 万元附近。

3. 最可能改变结果的不是一颗电池，而是管理层的阵容选择

小米需要同时决定：是否增加入门版本、是否通过指导价制造“发布惊喜”、是否用限时权益替代降价，以及订单、产能、竞争压力和利润目标如何平衡。成本决定价格能不能做到，产品阵容和管理层策略决定价格最终落在哪个 '.99' 档位。

车型会不会出：先过商品化闸门

下表将“2026 年 9 月正式价单出现”和“未来 12 个月内形成独立可购买版本”分开。概率用区间，是为了避免把主观判断伪装成精密统计。

车型或申报形态	首发出现概率	12 个月内出现概率	普通人应怎样理解
N70 Max	95%—100%	95%—100%	已有官方预售，仅保留极小执行风险
N90 Max	95%—100%	95%—100%	已有官方预售、商品页和申报信息
N70 单电机申报车	35%—55%	60%—80%	申报和尾标真实，但可能延期、限量或不进入零售
N90 Max 升顶	10%—25%	35%—55%	专用车申报真实，公开零售仍有门槛
N90 Standard 假设名称	5%—15%	20%—40%	只有小米需要扩大 N90 价格覆盖时才有明显职责
N90 Pro 假设名称	0%—10%	10%—25%	缺少独立申报和硬件职责，是最弱候选

这些概率不能相加：各车型不是互斥事件，Standard 与 Pro 也可能互相替代。

N70：大五座主力，与一款尚未销售的单电机申报车

N70 Max：发布会上看到的当前主力

N70 Max 的公开定位很清楚：用接近五米的车身做大五座和灵活空间，不承担第三排任务。

- 车长 4960mm，轴距 2950mm，大五座布局。
- 双电机四驱，峰值功率 310kW，0—100km/h 加速 5.5 秒，最高车速 190km/h。
- 76kWh 电池，CLTC 纯电续航 505km，综合续航 1461km；45L 油箱。
- 发布信息披露空气弹簧和连续阻尼可变减振器（CDC）。
- 纯平地板、超长滑轨，可实现对坐、办公和大床等空间模式；二排最大乘坐空间 1410mm，最大扩展后备厢容积 2425L。

需要保留一个边界：官网和发布会展示已经证明这些能力存在，但完整逐项标配表尚未发布。冰箱、后排屏幕、扬声器数量、座椅按摩等未披露项目，应写成“尚未公布”，不能直接写成“没有”。

N70：申报真实，但不是已经开卖的“标准版”

工信部申报图片已经确认尾标就是 **N70**。它不是官方所称的“N70 Standard”，目前也没有独立商品卡。

项目	N70 已申报、未确认销售	N70 Max 已预售	差异怎样理解
动力	单电机 210kW；驱动轴未说明	双电机四驱 310kW	少一套电驱是最确定的大差异
电池	磷酸铁锂、欣旺达；52kWh 来自目录转载	76kWh 三元锂、中创新航	化学体系和供应商可确认，基础版容量证据较弱
座位与车身	5 座，4960mm，轴距 2950mm	大五座，同级车身	不是更小一号车，而是同车身的动力与配置入口
悬架	空气弹簧、CDC 均未披露	空气弹簧 + CDC 已披露	不能提前把基础版写成钢簧或固定阻尼
座舱与智驾	基本未披露	灵活空间已展示，完整表仍缺	座椅、音响、屏幕、冰箱和智驾差异都需等待
商业状态	工信部申报	官方预售 25.99 万元	申报不等于一定零售

一个容易被忽略的细节是：单电机申报车高度为 1785mm，Max 对应申报形态为 1765mm。20mm 差异可能来自轮胎、悬架或获批配置组合，现阶段不宜包装成固定版本卖点。

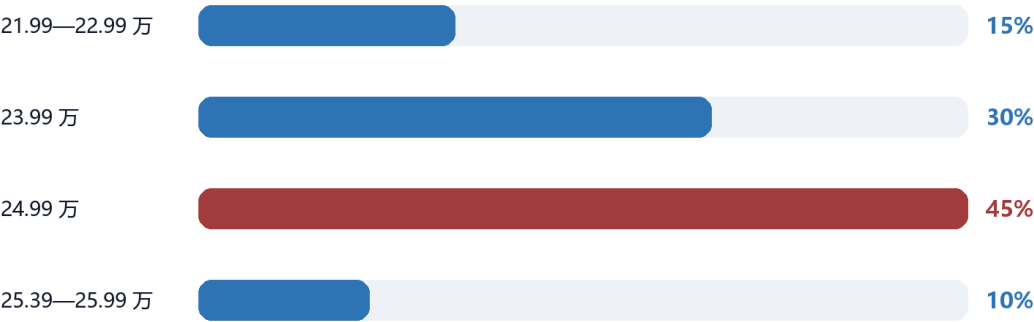
N70 Max 正式价格概率

下表以 N70 Max 确实按计划发布为条件，合计 100%。

正式价格档位	条件概率	管理层可能采用这档价格的原因
21.99—22.99 万元	15%	强进攻低价尾，需要成本传导和竞争压力共同成立
23.99 万元	30%	相比预售价下降 2 万元，承担明显走量任务
24.99 万元	45%	“预售减 1 万元”的自然发布惊喜，价格与产品价值较平衡
25.39—25.99 万元	10%	订单强、产能紧、配置增加，或用权益代替指导价下降

N70 Max 正式价格条件概率

商业决策概率 | 非统计频率



图：N70 Max 正式价格条件概率。商业决策概率，非统计频率。

如果 N70 商品化，它会卖多少钱

基础 N70 的定价更适合看“与 Max 拉开多少钱”，而不是从电池成本机械相减。模型中的 N70→Max 中心硬件差约 4.13 万元，含税技术价差约 4.99 万元；但零售价还要同时承担引流、升级诱导和内部利润分配，因此按 3 万、4 万、5 万三个商业梯度做敏感性。

N70 正式价格 条件于确实销售	条件概率	对应策略
18.99 万元及以下	5%	极强竞争尾；现实中也可能用“不推出”替代继续降价
19.99 万元	25%	与 Max 拉开约 5 万元，强调全系低起售价
20.99 万元	40%	与 24.99 万元 Max 形成约 4 万元梯度，最均衡
21.99 万元	25%	约 3 万元梯度，更保护单车利润
22.99 万元及以上	5%	与 Max 过近，必须有清晰配置隔离才成立

20.99 万元不是一张供应商报价单算出来的“精确成本价”，而是成本可行区间与商业价格梯度共同压出的概率峰值。

N70 的细微差异：哪些最值得等待配置表

- 单电机位于前轴还是后轴，申报正文没有锁定，不能称“后驱版”。
- 52kWh 来自可追溯目录转载，不是当前工信部公示正文直接字段。

- 轮胎、制动卡钳、空气悬架、CDC、座椅材质、音响、冰箱、后屏和智驾硬件都可能成为实际版本差异，但目前证据不足。
- 即使电池供应商更便宜，也不能推导“省下的采购成本全部返还指导价”；小米还可能把成本空间用于配置、权益、售后或利润。

N90：七座旗舰是事实，Standard 与 Pro 仍是假设

N90 Max：当前公开最完整的一款车

N90 Max 的核心价值不是比 N70 Max 更快，而是更大的三排空间、更完整的舒适底盘和豪华座舱。

- 车身 5285×1998×1825mm，轴距 3080mm，2+2+3 大七座。
- 双电机四驱 310kW，0—100km/h 加速 5.9 秒，最高车速 190km/h。
- 76kWh 三元锂电池，CLTC 纯电续航 464km，综合续航 1705km；60L 油箱。
- 前双叉臂、后多连杆独立悬架，空气弹簧 + CDC，4 个液压衬套。
- 官方展示 9L 冰箱、3K 后排娱乐屏、25 扬声器 4890W 音响，以及一二排 16 点按摩、通风和加热。
- 12 个安全气囊、750mm 最高涉水能力；官网写明小米 XLA 认知大模型“全系标配”。

“官方展示”不等于“基础预售价全部包含”。冰箱、后屏、音响和舒适座椅的最终标配边界，仍要等完整版本表。

已经明确的选装和另购项目

类型	已明确项目	为什么值得注意
可选或可选装	智能电动门、电动迎宾踏板、一排电动旋转座椅、最多 4 把零重力座椅、4 款 21 英寸轮毂、个性化前格栅饰板	发布会展示不代表基础价内免费包含
需单独或自行购买	车载桌板、专用床垫、隐私帘、尾帐、车边帐、副驾靠背扩展 Pad	即使首销权益赠送，也不改变其附件属性

这些“细微差异”会直接改变消费者对 29.99 万元预售价是否厚道的判断，因此正式配置表的重要性不低于正式售价本身。

N90 固定顶 5/7 座申报，不等于两个销售版本

同一个 N90 固定顶工信部型号允许 5 座和 7 座两种准入形态。目前官方商品页明确的是 2+2+3 七座 N90 Max。

- 5 座申报不能自动命名为 N90 Standard。
- 不能仅凭 5/7 座增加一个售价节点，也不能认为 5 座天然低配。
- 只有出现独立商品卡、下订入口和配置表，才能把它视为真正销售 SKU。

Standard、Pro、Max 应该怎样理解

层级	当前证据	若未来出现，合理的商品职责	仍不能确定的配置
Standard 假设名称	无官方 SKU、无独立申报	承担 N90 低价入口	动力、电池、座位、悬架和舒适配置全部未锁
Pro 假设名称	无官方 SKU、无专属申报、无独立 BOM 桥	只有出现空气悬架或等价硬件台阶时，才有清晰中阶职责	几乎全部配置均未锁
Max	官网预售 + 固定顶申报	完整底盘、三排空间和豪华座舱锚点	展示配置的逐项标配/选装边界待表

官网“XLA 全系标配”可以用于当前 N90 页面所述产品范围，但不能提前自动外推到尚未发布的 Standard、Pro 或升顶商品版。

N90 Max 正式价格：阵容不同，峰值会变

情景 A：正式发布时仍只有 N90 Max。此时 Max 必须同时承担 N90 起售价和旗舰职责，低价概率更高。

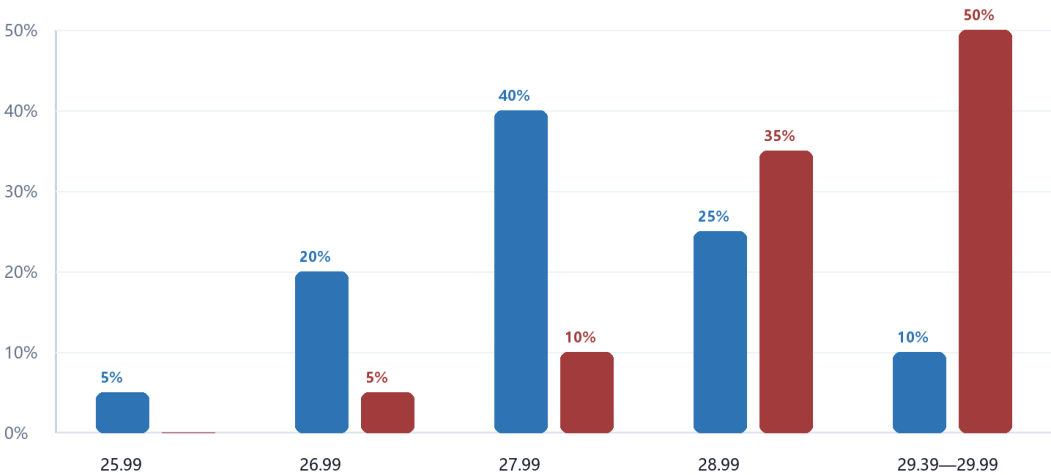
N90 Max 正式价格 仅 Max	条件概率	商业解释
25.99 万元	5%	极强进攻尾，对旗舰价值和 N70 梯度压力很大
26.99 万元	20%	Max 独自承担起售价时可以成立
27.99 万元	40%	预售价减 2 万元，并与 N70 Max 保留约 3 万元中心差
28.99 万元	25%	更重视旗舰价值与利润
29.39—29.99 万元	10%	订单强、权益丰富或配置增配

情景 B：正式发布时出现 N90 低价 SKU。此时低价版本负责起售价，Max 更有理由守住价值锚。

N90 Max 正式价格 有低价 SKU	条件概率
26.99 万元及以下	5%
27.99 万元	10%
28.99 万元	35%
29.99 万元	50%

N90 Max：阵容改变会移动价格峰值

条件概率 | 蓝色：只发布 Max；红色：同时出现低价 SKU



图：N90 Max 在两种阵容下的价格概率。商业决策概率，非统计频率。

因此，不能把 27.99 万元和 28.99 万元写成不受条件影响的“稳定双峰”。真正决定峰值的是小米是否在 Max 下方布置另一个版本。

Standard / Pro 的价格，只能在“确实推出”之后讨论

假设车型	条件价格档位	P（价格 车型确实推出）	解释
Standard	23.99 / 24.99 / 25.99 / 26.99 万元	5% / 15% / 50% / 30%	25.99 最像大七座车系入口，但存在概率本身较低
Pro	25.99 / 26.99 / 27.99 万元	5% / 25% / 70%	只有形成独立硬件职责后，这棵价格树才成立

“Pro 27.99 万元概率 70%”必须完整理解为：**若 Pro 真的推出**，其价格落在 27.99 万元的条件权重约 70%。它绝不代表 Pro 有 70% 的首发概率。

N90 Max 升顶：申报是真的，零售和价格仍未确定

工信部存在一款独立 5 座“文化生活服务车”，尾标属于 N90 Max 血统。

- 与固定顶 N90 同为 5285mm 长、1998mm 宽、3080mm 轴距。
- 申报高度 1925mm，比固定顶高 100mm；整备质量约 2840kg，比普通五座形态重约 40kg。
- 双电机合计 210kW + 100kW，76kWh 三元锂电池；没有动力升级。
- 申报明确包含升降车顶、供人员休息的车顶床板、边柜和侧帐接口。
- 投影设备和车载桌板属于申报允许选装，不代表未来商品端免费标配。
- 床板尺寸、承重、可休息人数、升起高度、手动/电动机构和供应商均未披露。

因此可以称它为“升顶申报车”或“升顶商品化候选”，不能称为已经上市的屋顶帐篷版，也不能断言“只能站立”“不能睡人”或“能睡几人”。

如果升顶版销售，合理的价格方法是“固定顶 Max + 溢价”

旧工程桥给出的全成本中位约 2.58 万元、含税技术价差中位约 2.91 万元。与此同时，五座布局、删除固定顶玻璃天幕等可能形成成本抵扣；这些仍是工程假设，不是官方设计确认。规模化销售与低量专用车的固定成本摊销也会造成明显差异。

相对固定顶 N90 Max 溢价	条件概率	若固定顶 Max 为 27.99 万元
+1 万元	20%	28.99 万元
+2 万元	45%	29.99 万元
+3 万元	25%	30.99 万元
高于 +3 万元	10%	31.99 万元及以上

升顶版更可能是右偏分布：规模化时约 +2 万元最合理，低销量专用车则可能更贵。此前简单按 +5 万元定价过于粗糙，但也不能完全排除高价尾。

N70 Max 与 N90 Max：普通消费者怎么选

比较维度	N70 Max	N90 Max	真正影响选择的差异
座位与定位	大五座中大型 SUV	2+2+3 大七座旗舰 SUV	是否刚需第三排，是最重要分界
车长 / 轴距	4960 / 2950mm	5285 / 3080mm	N90 更大，城市停车与转弯负担也更高
动力	310kW 四驱，5.5 秒	310kW 四驱，5.9 秒	动力底座接近，N70 更轻快
电池与纯电续航	76kWh，505km	76kWh，464km	同容量下 N70 能耗和续航更有优势
底盘	空气弹簧 + CDC 已披露	空气弹簧 + CDC、4 液压衬套	N90 更强调满载舒适与旗舰质感
空间	纯平地板、长滑轨、五座灵活变化	三排、七座、577L 满员后备厢、豪华四座模式	N70 强在五座灵活，N90 强在多人和三排
座舱	完整逐项表仍缺	冰箱、后屏、25 扬声器、前两排舒适功能已展示	N90 的额外价格主要买空间与豪华座舱
官方预售价	25.99 万元	29.99 万元	预售价差 4 万元，正式价差可能约 3—5 万元

如果日常长期只有四到五人，N70 Max 的空间效率、续航和价格更占优势；如果第三排是高频刚需，或更看重冰箱、后屏、音响和前两排舒适功能，N90 Max 的额外预算更容易被实际使用消化。

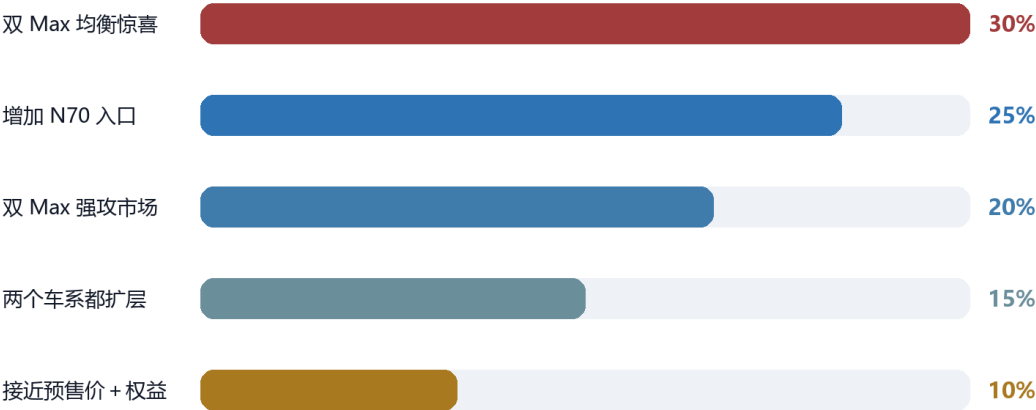
管理层可能采用的五种定价打法

这张表把单车价格分布翻译成五种互斥的管理层策略，概率合计 100%。它与前面的单车条件概率属于同一套判断的不同表达，**不能再次相乘**。

定价与阵容策略	决策概率	可能出现的价格与阵容	为什么会这样做
双 Max 均衡惊喜	30%	N70 Max 24.99；N90 Max 27.99	传播效果、价格梯度和利润最均衡
增加 N70 入口、N90 守 Max	25%	N70 19.99—21.99；N70 Max 24.99—25.99；N90 Max 28.99—29.99	用 N70 做低起售价，保护七座旗舰价值
双 Max 强攻市场	20%	N70 Max 22.99—23.99；N90 Max 26.99—27.99	订单或竞品压力较大，优先规模 and 声量
两个车系都扩充分层	15%	N70 双版本；N90 低价版 25.99—26.99、Max 28.99—29.99	通过低 SKU 承担起售价，让 Max 保留利润
接近预售价、用权益替代	10%	指导价接近 25.99 / 29.99，搭配选装赠送、金融补贴或限时权益	订单强、产能紧，或希望维护残值和品牌锚点

管理层可能采用的五种定价打法

商业决策概率 | 非统计频率



图：管理层定价策略概率。商业决策概率，非统计频率。

哪些信息会让概率立即变化

1. **出现 N70 独立商品卡：**N70 首发概率大幅上升，N70 Max 接近预售价的概率也会提高，因为入门车已承担低起售价。
2. **出现 N90 Standard 或其他低价 SKU：**N90 Max 的 29.99 万元概率将显著上升，27.99 万元不再是主峰。
3. **小订或订单明显超预期：**接近预售价、通过权益替代降价的概率上升。
4. **竞品集中降价或订单偏弱：**23.99 万元 N70 Max、26.99—27.99 万元 N90 Max 的低价尾上升。
5. **正式配置明显增配：**指导价可能保持较高；如果冰箱、后屏、音响等大量变成选装，低价空间反而增加。
6. **升顶版出现面向消费者的商品页：**商品化概率上升；若仍按专用低量渠道销售，高价尾会增加。

成本与供应商：能支持低价，但不能替管理层定价

目前能够较可靠绑定到车型的主要供应体系包括：N70 的欣旺达磷酸铁锂、N70 Max/N90 Max/升顶申报车的中创新航三元锂、M15DRE 增程器，以及 N90 的 Bosch ESP 10 / DPB 制动电控。

空气悬架、减振器、座椅、音响、热管理、车身制造、升顶机构和部分电驱供应商仍未完整披露。因此：

- 电池更便宜，不代表其他零部件成本不变；也不能假设所有供应商都已换成低价方案。
- N90 可比成本节省中心约 1.27 万元是工程情景，其中许多非电池项目来自行业国产化、平台共用和规模采购假设；模型中心传导到现金价格的支持约 0.77 万元。
- 同样的电池容量变化，在 SU7、YU7 和澎湃上不会对应相同零售价差。供应商、化学体系、结构尺寸、增程系统、车型定位和内部版本职责都会改变传导比例。
- 成本下降可能用于增配、赠送权益、金融补贴、售后或利润，不会全部体现在指导价。

如何正确理解这份概率报告

证据分为四层

标签	代表什么	能证明什么	不能证明什么
官方	小米官网、App、发布会和官方问答	预售价、已展示能力、官方措辞	尚未发布的版本与正式官价
申报	工信部准入资料	车身、动力、电池体系、座位和允许选装形态	一定销售、一定标配或零售价格
工程模型	SU7/YU7 成本桥、供应链和澎湃结构差	价格是否有成本路径、合理梯度与压力尾	采购合同或管理层最终决策
商业概率	阵容、价格锚、竞争、订单和人为策略的综合权重	当前哪种决策更合理	可重复的历史统计频率

为什么不展示“期望价”，也不计算“全系命中率”

加权多个`.99`档会得到不存在的伪平均价；N70、N90 又共同受订单、竞品、利润和品牌策略影响，概率也不能相乘。应关注主峰、次峰、尾部和触发条件。

最终结论

- 已公开 Max 的条件主峰：**N70 Max 24.99 万元（45%）**；**N90 Max 27.99 万元（仅 Max 阵容下 40%）**。
23.99 与 28.99 仍是重要次峰。
- N70 单电机申报真实，首发概率 35%—55%；若销售，20.99 万元占 40%，19.99 与 21.99 各约 25%。
- N90 Standard、Pro 并非官方车型，其价格概率仅在商品化后成立。
- N90 Max 升顶申报真实并带车顶床板；若销售，固定顶 Max 加价 +2 万元权重最高（45%）。
- 最可靠的是五座/七座、入门/Max、固定顶/升顶之间的商品职责和价格梯度，而非某个孤立数字。

正式发布时只需优先核对三件事：**车型数量、基础标配、降价是否被权益或选装价格替代**。

主要来源与更新边界

- 小米澎湃 N70 官方页: <https://www.xiaomiev.com/skynomad/n70>
- 小米澎湃 N90 官方页: <https://www.xiaomiev.com/skynomad/n90>
- N70 单电机车型工信部公示:
https://www.miit.gov.cn/datainfo/dljdcscqyjcpagg/xcpgs409dwdwe233/art/2026/art_eaf4b300d9994266b8f78c00fdaad10e.html
- N70 Max 对应车型工信部公示:
https://www.miit.gov.cn/datainfo/dljdcscqyjcpagg/xcpgs409dwdwe233/art/2026/art_06448fd67cac42949e5a798e18b215f4.html
- N90 固定顶车型工信部公示:
https://www.miit.gov.cn/datainfo/dljdcscqyjcpagg/xcpgs409dwdwe233/art/2026/art_ea7179cedb09467a9b7d2ce917685c49.html
- N90 升顶专用车工信部公示:
https://www.miit.gov.cn/datainfo/dljdcscqyjcpagg/xcpgs409dwdwe233/art/2026/art_1af822ccc59645fb802f12f0a5aaf032.html
- 小米汽车答网友问第 259 集: <https://weibo.com/ttarticle/p/show?id=2309405319642116915296>

本报告对应的底层工作簿已完成公式、证据边界与反证审计。正式售价、完整版本表、权益和选装价格一旦发布，所有商业概率都应重新计算；官方事实将自动替代预测。