

2025年年轻宝妈电动车出行白皮书

CONTENTS

目录

01 研究背景及研究设计

Background

02 年轻宝妈电动车购买动机及考虑因素

Purchase

03 年轻宝妈电动车出行场景及痛点

Scene

04 年轻宝妈电动车使用体验与评价

Evaluation

05 年轻宝妈电动车出行方案展望

Prospect

01 / 研究背景及研究设计

Background

中国两轮电动车市场保有量与销量规模

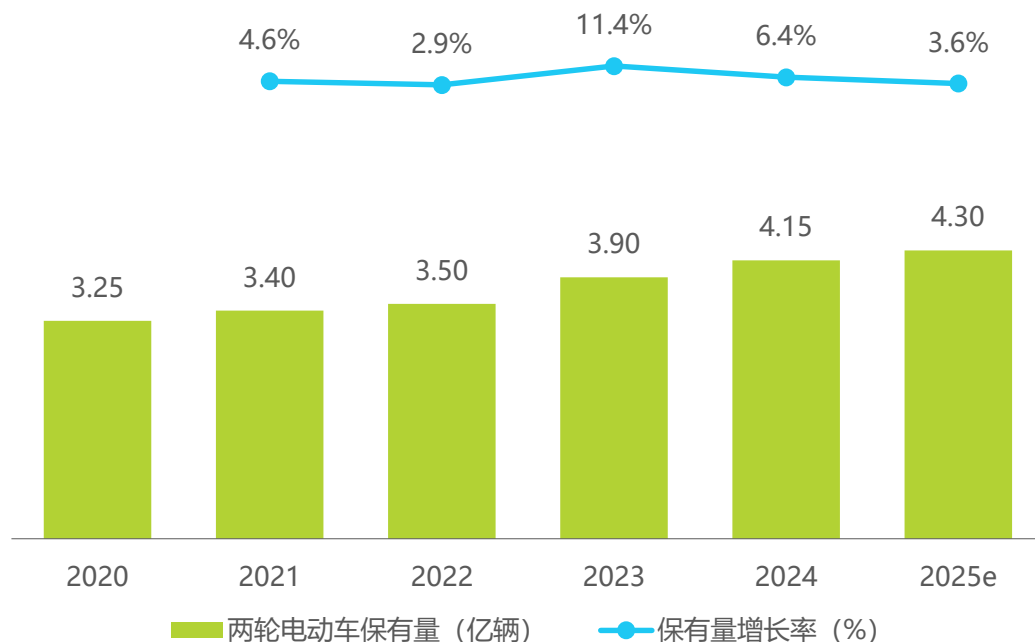
截至2024年底，我国两轮电动车保有量已突破4亿辆，已是国民主流的出行工具；2022年以来，两轮电动车的年销量连续3年超过5000万辆，2025年有望继续保持

研究背景

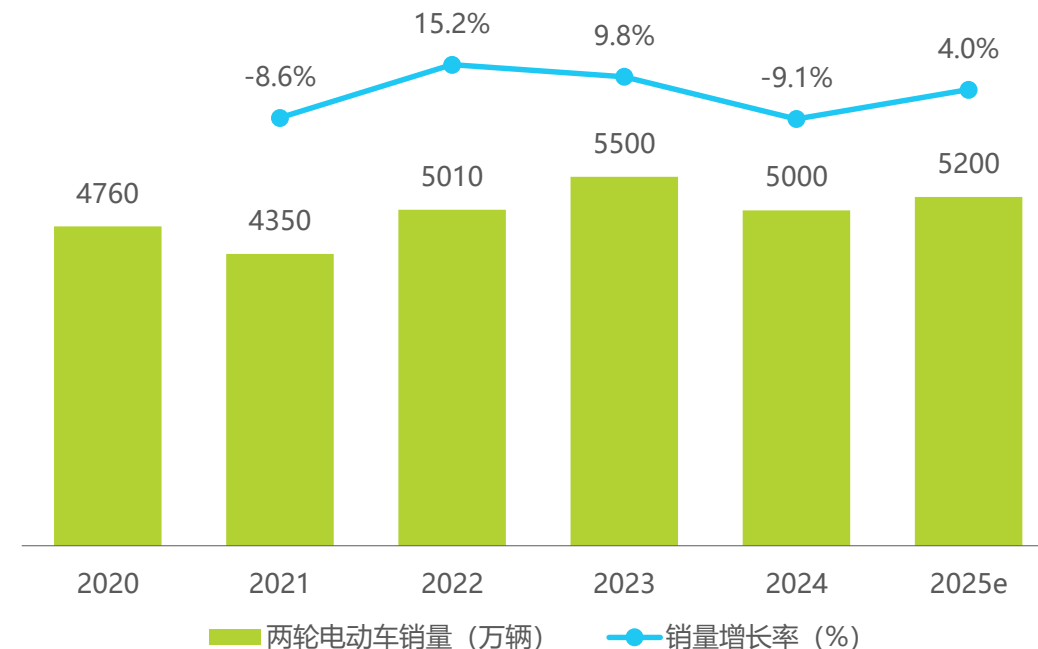
研究设计

人群画像

2020-2025年中国两轮电动车保有量规模



2020-2025年中国两轮电动车销量规模



来源：艾瑞咨询，《中国两轮电动车行业研究报告》。

两轮电动车行业持续高质量发展，“她经济”效应凸显

新国标实施、以旧换新政策及智能化潮流等，带来的产品更新与消费升级需求，均是推动行业稳健增长的重要力量；注重颜值、舒适度和个性化的女性专属两轮电动车产品，有望成为推动行业增长的新支点

政策侧：新国标实施在即

消费侧：以旧换新补贴持续开展

头部品牌纷纷推出针对女性电动车产品



九号Q3



雅迪摩登



爱玛露娜



台铃米兰



产品侧：智能化重构产业价值链条



高颜值设计

柔和配色、圆润线条及个性化装饰等匹配女性审美



女性专属优化

针对女性特征，调节车身尺寸、重量、握把高度等



安全性能提升

前后双碟刹、SOS一键呼叫、防侧滑，守护女性出行安全



智能化功能

语音控制、动态壁纸、防晒提醒等，提供更多情绪价值



舒适体验增强

结合减震系统、舒适坐垫和实用配件等提升用车舒适度



场景化适配

针对年轻宝妈、上班族需求，提供儿童座椅接口、大容量储物等

通过定量定性结合方式分析年轻宝妈电动车使用情况

本研究通过定量问卷调查和定性深访相结合，综合展现年轻宝妈群体购买和使用两轮电动车的场景、偏好及痛点等相关情况

研究背景

研究设计

人群画像



➤ 定量问卷研究设计：

➤ 样本条件：

- ❑ 拥有孩子的年轻宝妈人群
- ❑ 孩子年龄在12周岁及以下
- ❑ 日常会使用两轮电动车出行

➤ 样本覆盖：

- ❑ 城市线级分布：
 - ❑ 一线-197 新一线-239
 - ❑ 二线-252 三线及以下-331

➤ 本次问卷最终样本量：1019人

➤ 问卷样本来源：宝宝树

➤ 问卷调研方式：online

➤ 定性访谈研究设计：

➤ 样本条件：

- ❑ 拥有孩子的年轻宝妈人群
- ❑ 孩子年龄在12周岁及以下
- ❑ 日常经常使用两轮电动车出行
- ❑ 电动车价格不低于2000元
- ❑ 使用电动车出行至少一年
- ❑ 购买过电动车，是电动车购买的主要决策人

➤ 样本配额：

- ❑ 城市线级：一线-5/二线-5
- ❑ 年龄：00后-2/95后-3/90后-3/90前-3
- ❑ 生育情况：一孩-5/二孩及以上-5
- ❑ 职业状态：主妇-3/全职-4/自由职业-3

➤ 本次深访最终样本量：10人

➤ 深访样本来源：定向招募

年轻宝妈人群整体画像

本次问卷调研的年轻宝妈群体家庭收入中等，日常生活中陪娃、工作两不误；育儿观念偏向科学健康育儿

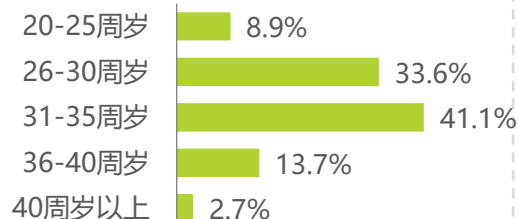
研究背景

研究设计

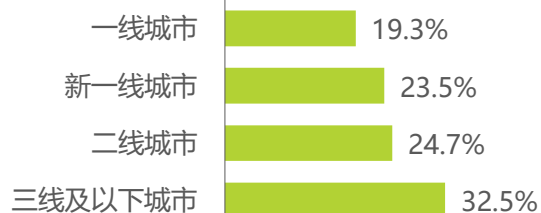
人群画像



26-35岁是主力人群



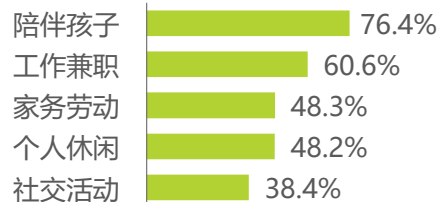
城市线级分布广泛



家庭中等收入为主

家庭月收入
5001-15000元，
占比**51.9%**

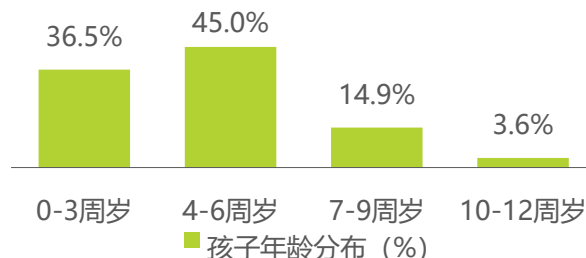
时间以孩子和工作为主



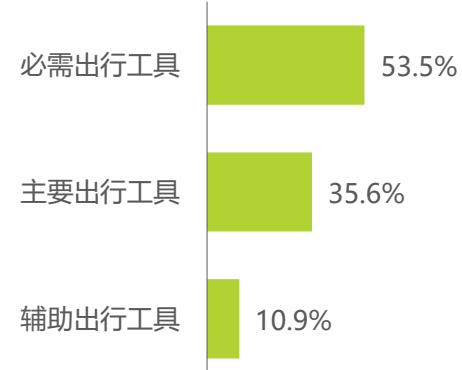
育儿观念健康

非常同意“相比严格要求孩子取得成就，孩子健康才是第一位的”的占比**69.9%**
非常统一“为了孩子健康成长，努力学习各类育儿知识”占比**57.6%**

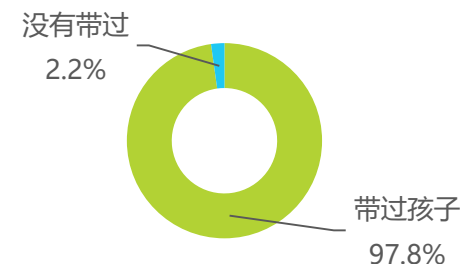
孩子年龄集中在学龄前



两轮电动车是核心出行工具



用两轮电动车带娃十分普遍



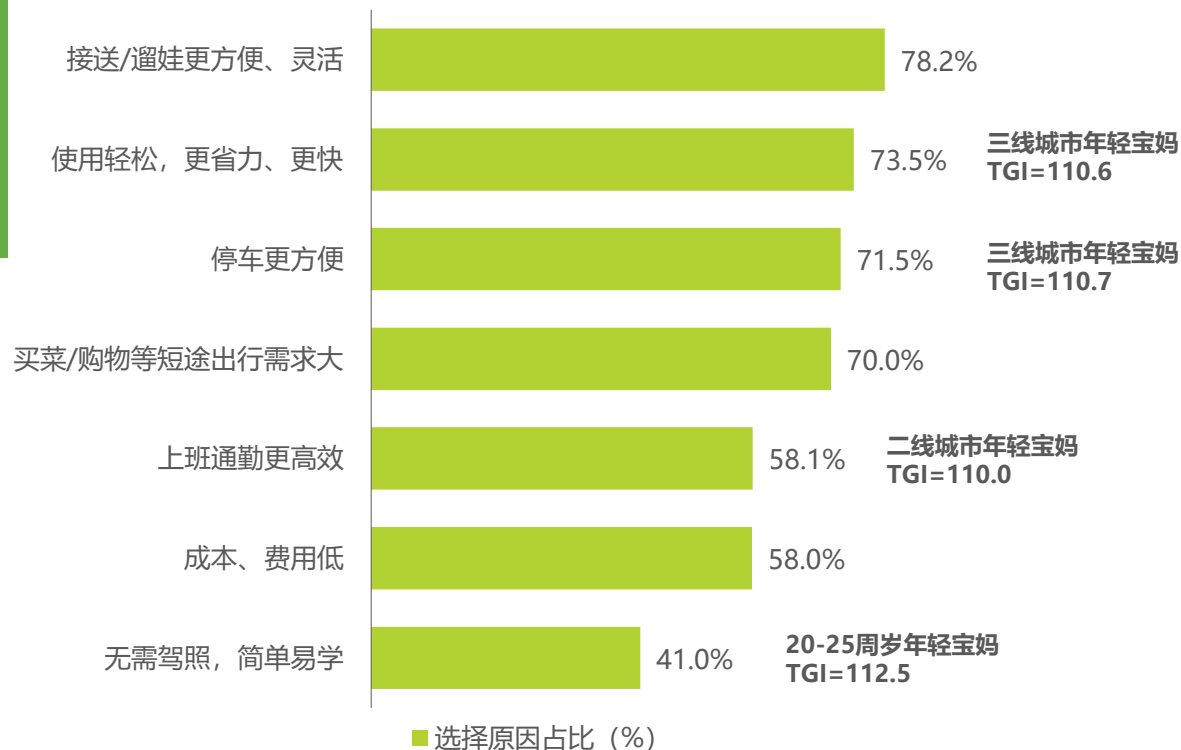
02 / 年轻宝妈电动车购买动机 及考虑因素

Purchase

出行便捷是年轻宝妈选择购买电动车出行核心原因

年轻宝妈选择两轮电动车出行的主要原因集中在出行的便利性和高效率，包括出行便捷和载人载物出行方便上，此外出行成本低和学习难度低也助推了电动车普及

年轻宝妈群体选择电动车出行的原因



样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

年轻宝妈日常出行场景中电动车的独特优势

出行便捷

- 速度较快，也不容易堵车
- 停车便捷
- 充电方便
- 直达目的地，不用多走路
- 灵活机动性高，满足临时突发出行需求

成本更低

- 免去打车、地铁等花费
- 免去开车停车费支出

适用场景丰富

- 相对自行车，带人载物能力更强，匹配购物、带娃出行等众多场景。

上手容易

- 电动自行车无需驾照
- 轻便，更容易骑行

Interviewee quotes

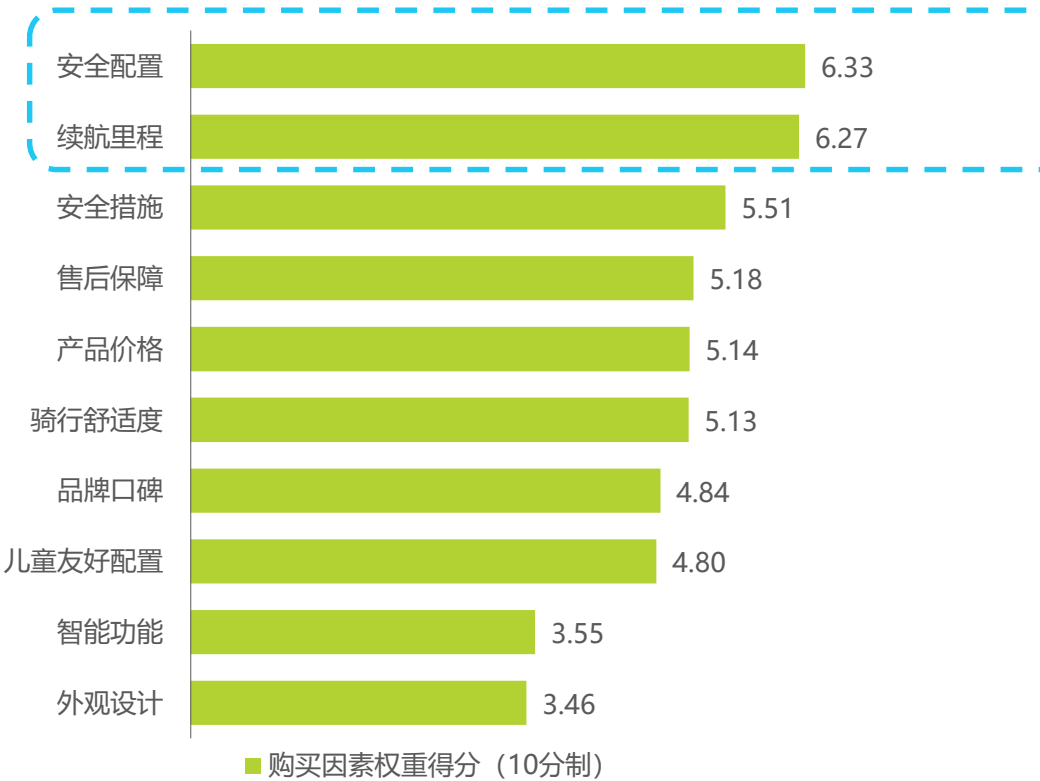
我觉得代步更加方便吧，它也能载人，也能载物。它充电也更加便利，充电桩楼下都有。——被访者4 王女士

用的场景会更多一点，近距离或者拥堵路段，我们都可以骑电动车。比如说你生活中，比如说100%，70%用到电动车，30%才用到私家车吧。——被访者6 陈女士

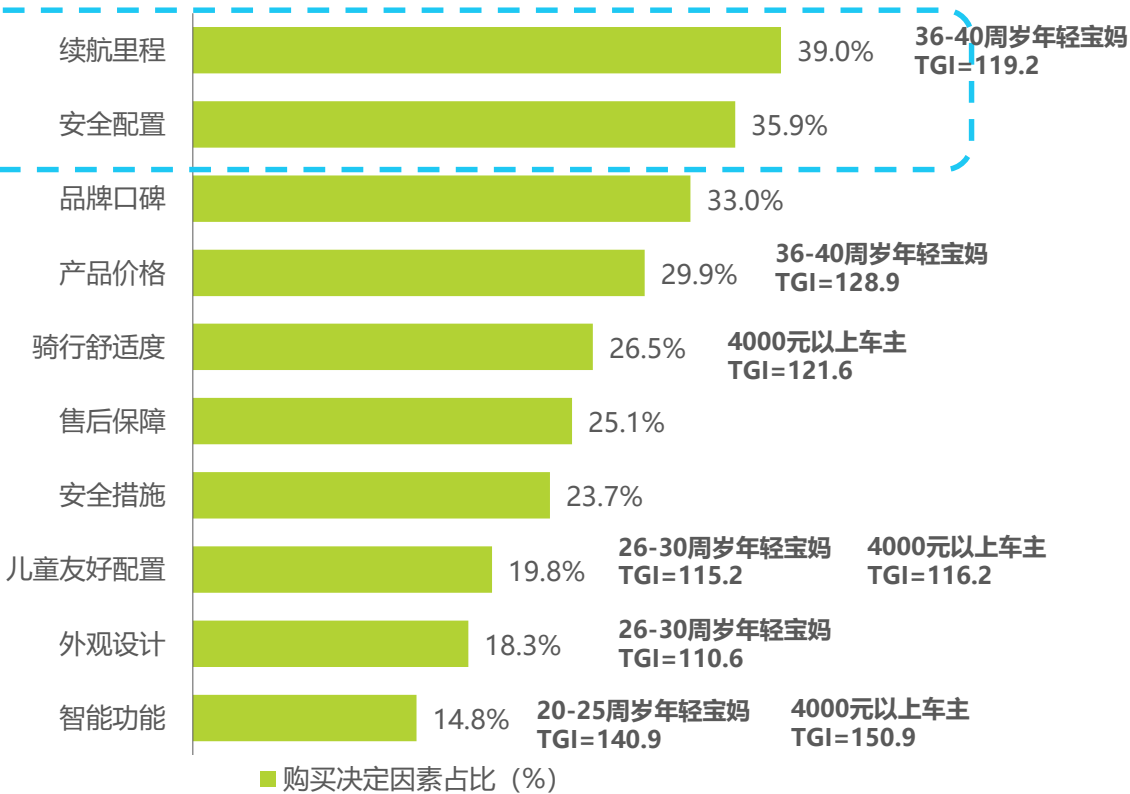
年轻宝妈购车考虑因素偏向务实，优先考虑安全与续航

年轻宝妈群体在选购电动车时呈现明显的安全优先、实用为本的特征，安全配置、续航里程不仅是购买时主要的考虑因素，也是最终购买行为的核心驱动因素

年轻宝妈群体电动车购买考虑因素



年轻宝妈群体电动车购买核心驱动因素



样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

安全方面关注事故预防和防盗，续航方面关注充电频次

年轻宝妈而对安全关注点多关注骑行中预防事故发生和防止电瓶车被盗上；此外，对续航里程的追求并不为单程较长里程出行，而是希望不要频繁充电；

选车时对基础功能的核心诉求点

安全不易出事故

安全不被盗

充电频次不要太多

骑行体验舒适性

选车时对基础功能的具体关注点

1 安全配置

- 刹车：灵敏，急刹反应快但温和
- 轮胎质量：快速骑行和雨天不容易打滑
- 防盗管理：防盗锁、车辆定位监控
- 灯光亮度：要亮，光线白，能看清晚上远处路况
- 后座有背带或靠垫

2 续航里程

- 续航：目前多选择续航在60-80公里内的
- 充电：多数3天左右充一次电

3 骑行舒适体验

- 座椅柔软且宽久坐不累，长度长适合载人
- 握把轻便灵活，方向控制容易
- 减震好，特殊路段不颠簸
- 车身平衡稳定，不容易滑倒
- 坐姿和握把的距离、高度适配

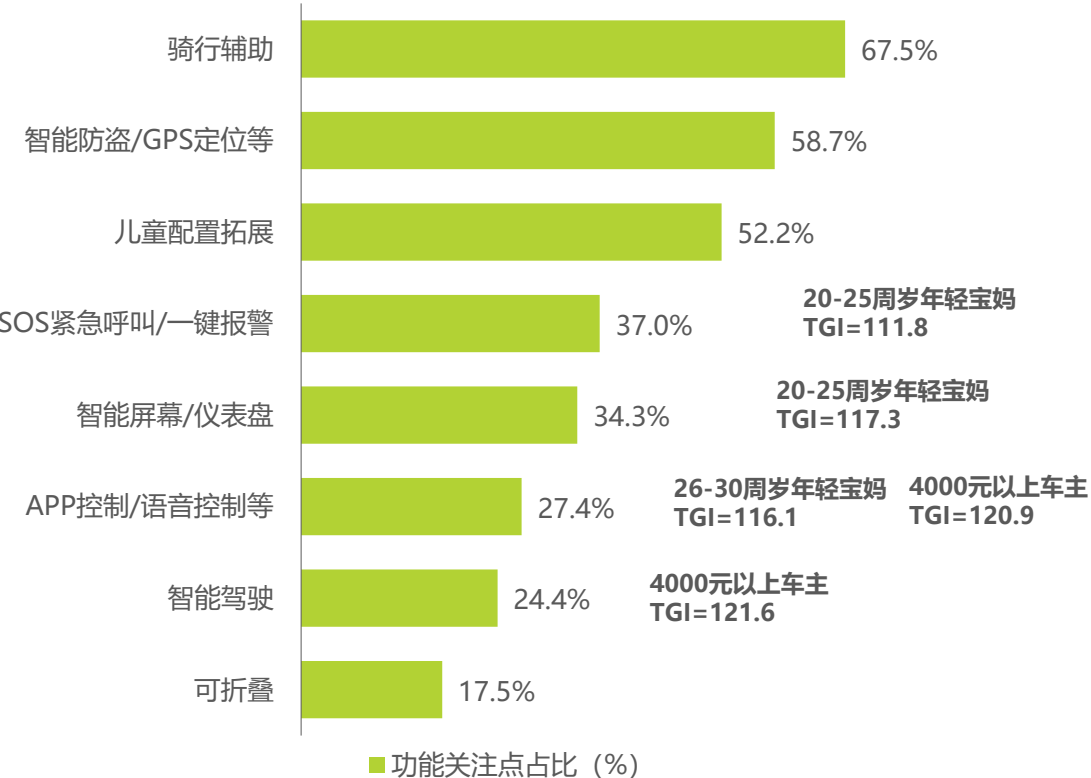
Interviewee quotes

除了车本身的**续航跑得更远一些**，它对电池也要求稍高一些，包括寿命上面。它有一些智能化的，像一些**智能防盗的**，有那些**防盗提醒**，还有那种**定位**，可以跟手机连的那种，智能化程度高一些吧，包括用**手机开锁**这种，不是单纯的钥匙。——被访者4 王女士

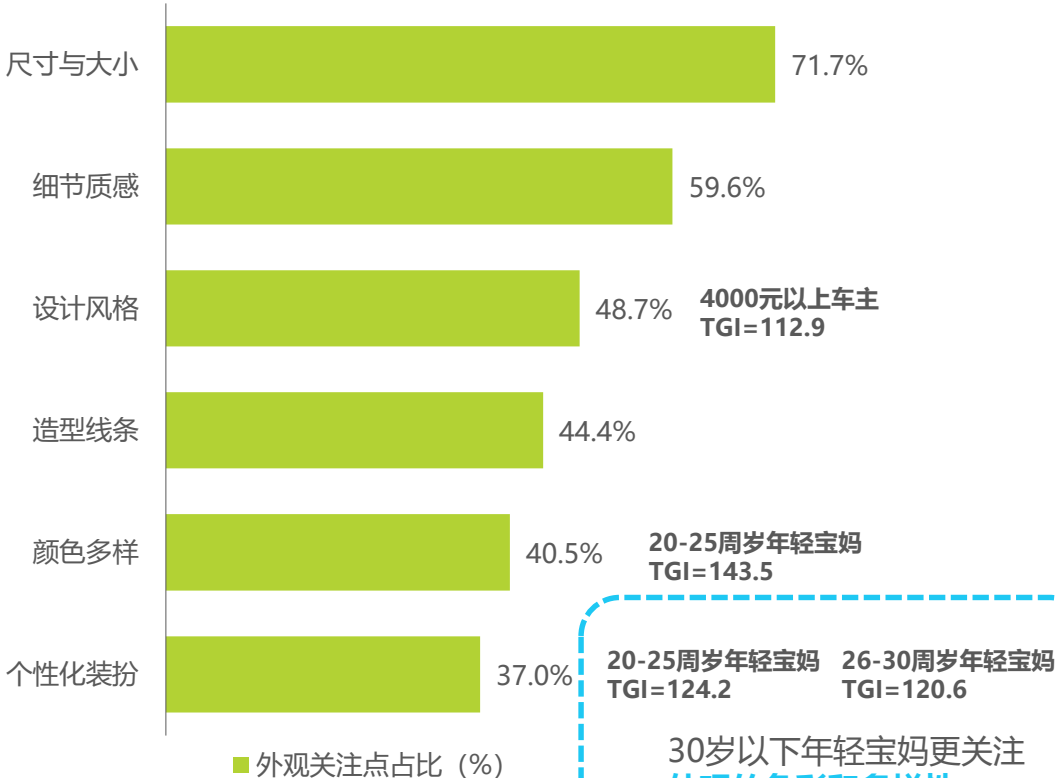
智能化功能与颜值是重要加分项

功能上，年轻宝妈对电动车的智能化需求日渐高涨；外观上，除了产品尺寸外，设计风格、造型、颜色等产品颜值也是年轻宝妈重要的关注点

年轻宝妈对电动车功能关注点



年轻宝妈群体电动车外观关注点



样本：功能关注点-N=972；外观关注点N=768，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

外观关注带娃空间和颜值，实用和情绪化智能功能都关注

iResearch

艾瑞咨询

外观方面年轻宝妈关注带娃出行中对车型尺寸的需求，要求体积适中，同时设计感和个性化外观也愿意买单；智能功能方面年轻宝妈对实用的App控制以及情绪向的音乐播放、音效都感兴趣

外观

- 体积适中，需要兼顾后边载人以及前边增加宝宝座椅的空间
- 整体有设计感，符合现代化审美、简约时尚
- 颜色亮丽但低饱和度
- 线条柔和，具有流线型美感，且浑然一体
- 个性化的外观设计，贴纸、灯光等

智能功能

- 实用化智能功能：如App查看电量、无钥匙启动/锁车、里程记录、车辆定位、一键报警、智能导航等
- 情绪向智能功能：播放音乐，电动车可直接出声播放，不戴耳机也可听；可以播放场景音效，或特定节日音效

Interviewee quotes

同样的价钱，买到自己喜欢的颜色。——被访者5 胡女士

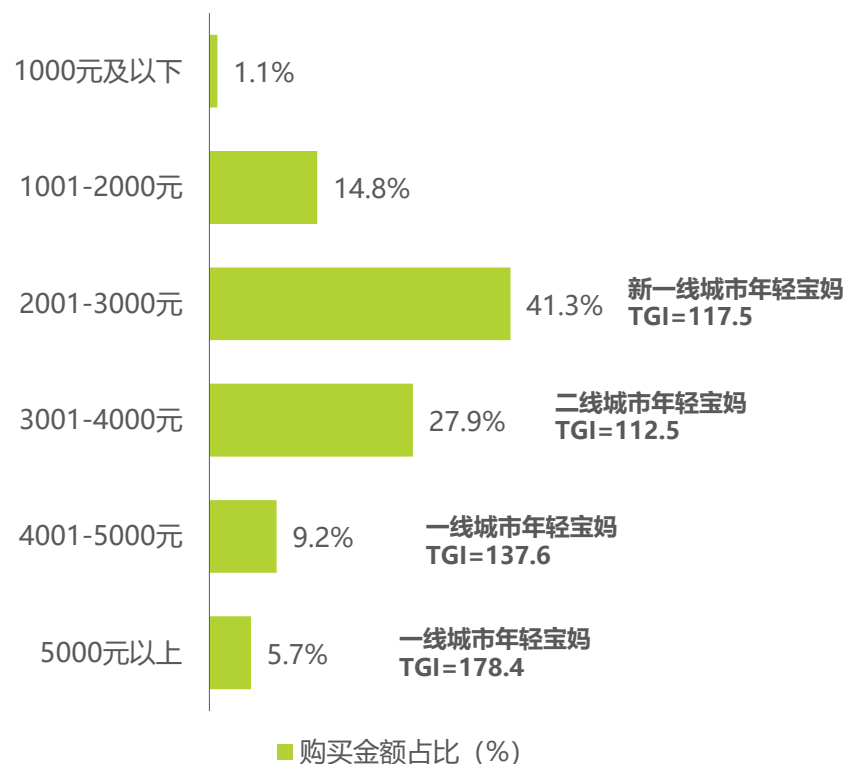
外观，它的那个设计，比如说颜色亮一点，造型独特一点吧。——被访者6 陈女士

我想这个歌，它是通过车本身放出来，还是说我可以选择外放，也可以选择用耳机连上蓝牙，用我自己的耳机听——被访者7 魏女士

年轻宝妈购买金额集中在2000-4000元

价格是购车决策中重要考虑点，年轻宝妈的电动车核心消费区间为2000-4000元，占比达69.2%；其中一线城市宝妈在4000元以上高端产品的消费倾向上更加显著

年轻宝妈群体电动车购买金额



03 / 年轻宝妈电动车出行场景及痛点

Scene

年轻宝妈使用电动车以中短途为主，兼顾自用和带娃

电动车很好地满足了年轻宝妈日常生活大量中短途出行需求，自用和带娃出行频次均较高，带娃出行相对自用路程和时间都更短

年轻宝妈群体使用电动车出行的场景

年轻宝妈自用出行场景



购物买菜80.3%



上班通勤64.9%



走亲访友41.3%

年轻宝妈自用场景出行习惯

69.8%

几乎每天电动车出行

64.2%

单程距离3-10公里

67.1%

单程时长15-45分钟

年轻宝妈带娃出行场景



外出遛娃73.7%



接送孩子75.6%

年轻宝妈带娃场景出行习惯

60.5%

几乎每天电动车出行

68.6%

单程距离5公里以内

67.7%

单程时长30分钟以内

年轻宝妈自用骑行场景行程多样，骑行距离有近有远

年轻宝妈个人出行以办事场景为主，个人社交场景为辅；办事多周边近距离实现，社交出行涵盖中远距离场景

出行场景

办事场景

买菜/购物

上下班

去医院

取快递

办其他事.....

骑行时长：≤15分钟

骑行距离：通常5公里内

社交场景

去朋友家

逛街/逛商场

去其他地方游玩

骑行时长：10-60分钟不等

骑行距离：部分场景超过10公里

Interviewee quotes

有时候去朋友家，有些路程也40分钟，不算近，但是我觉得电动车它都能跑到，有时候也骑，包括我自己出去逛一些商场，不带孩子的，去逛逛，买衣服或者是菜市场也去。还有去一些美容店之类的，自己的，基本上电动车全都涵盖了。——被访者4 王女士
我上下班我不是说直接骑到单位，我是骑到地铁站，我把车停到地铁站，地铁站离我们家3、4公里，所以我骑的路程还都不算挺长的。——被访者10 朱女士

特殊气候 骑行特点



雨天骑行
穿雨衣



冬季骑行
车把覆盖挡风衣
大雪天不骑电动车

Interviewee quotes

如果下雪或者什么情况，这种极端天气，除非特别不好，我就不骑了。但是如果下小一点，比如说周边1到3公里，出去骑着去买点东西什么的。——被访者8 吴女士
(刮风下雨) 不会(坚持骑车了)，安全第一。——被访者9 张女士

带娃出行以上下学和游玩场景为主，孩子乘坐有讲究

平时上下学接送和休息出门游玩是带娃出行的最主要行程，孩子数量和年龄对坐车方式有很大影响

出行场景

出行需求

出行场景和距离



平时

- 幼儿园/学校接送
- 兴趣班/补习班接送



周末/节假日

- 兴趣班/补习班接送
- 出游（商场、公园等）



周末/节假日

- 上下学骑行≤15分钟
- 出游20-30分钟

孩子坐车方式



带一个孩子出行

- 小学高年级前坐前面，加装安全座椅
- 小学高年级开始坐后座，倚靠后备箱或靠背，也会绑腰带



带两个孩子出行

- 年轻宝妈前后各坐一个
- 大年龄的坐后座，小年龄坐前面

特殊气候骑行特点



雨天

年轻宝妈和孩子均穿雨衣，或孩子单独撑伞



夏天

穿防晒衣，少数会购买电动车防晒车衣



冬天

少数会增加挡风车衣，但使用体验不佳



下雪

大雪通常不骑电动车出行

Interviewee quotes

一般小孩读书的时候，我是快八点这样把他送到幼儿园，我这边骑到幼儿园可能要**十分钟**这样的时间。——被访者2 许女士
我带孩子去公园，早上十点钟，我们俩出发的，骑这个电动车骑了得有**小二十分钟**，将近半小时了。——被访者3 李女士

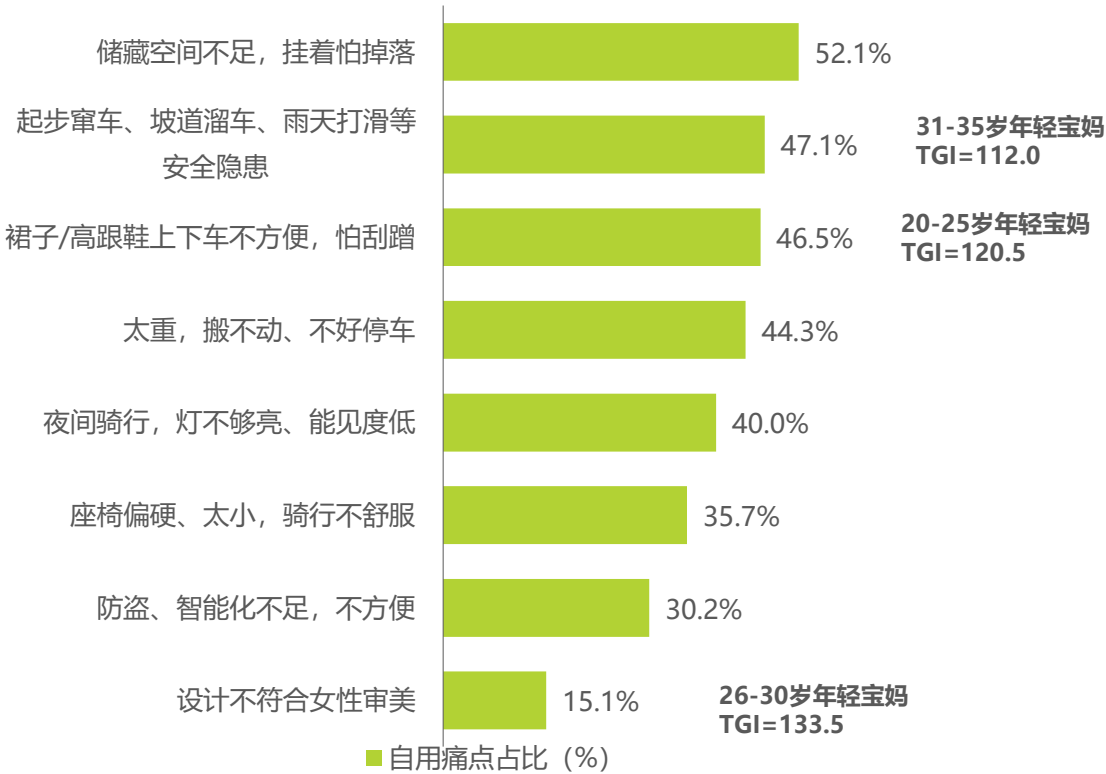
自己加装一个，前面小孩子能坐的，你想要它安全性好一点的，如果小孩坐在后面，我会拿一个腰带绑一下，不会让他摔下去。——被访者1 林女士
因为我两个孩子，肯定是一个座不行，前面得安了一个小座。——被访者10 朱女士

下雨天，我用的是**雨衣**，小的时候他（孩子）是坐在我雨衣里面的，现在长大了以后，他不待在雨衣里面的，一般我穿雨衣，他撑伞。但如果下非常大的雨，他也是在雨衣里面的。——被访者7 魏女士
大热天，我会有那个，自己肯定做一些**防晒**，买一些防晒的那个车衣。——被访者8 吴女士

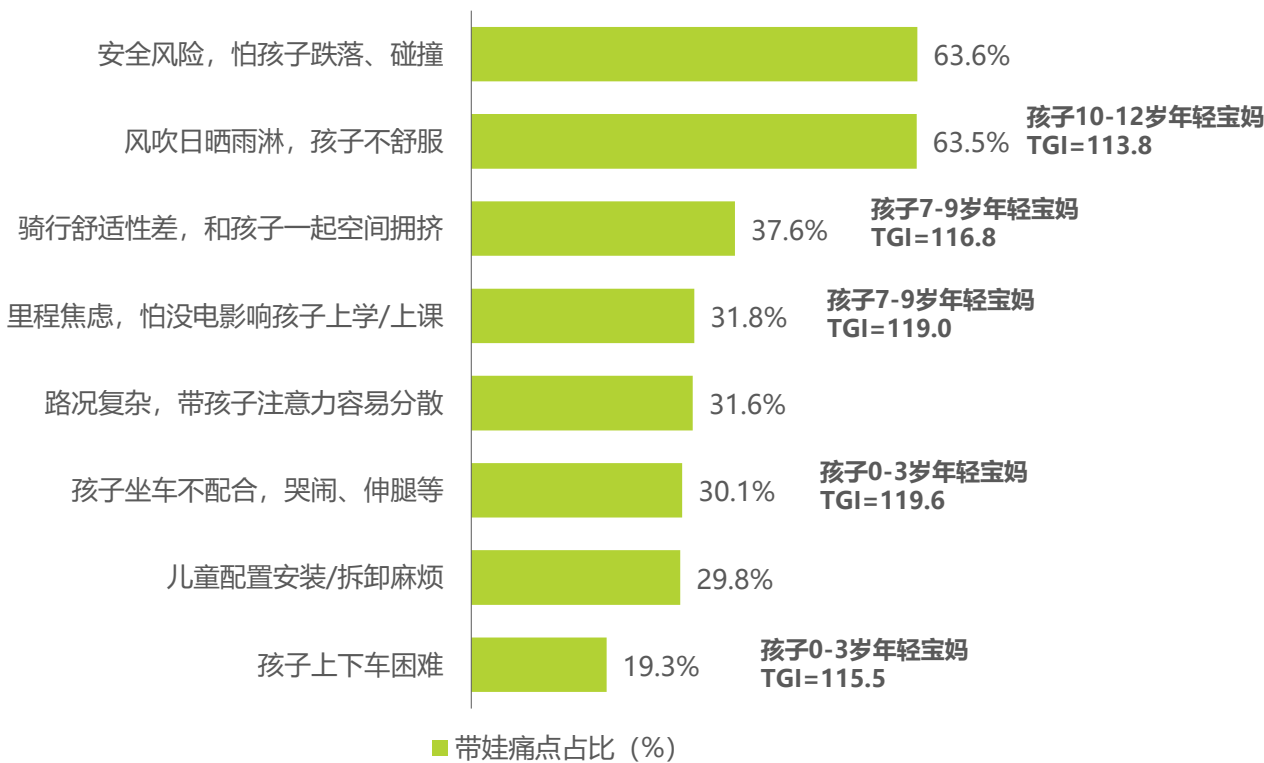
电动车安全性是年轻宝妈自用和带娃出行共同的关注点

除了安全性之外，年轻宝妈在自用出行时，痛点主要集中在储藏空间不足、上下车不方便、车子过重等；在带娃出行时，则更加关注孩子乘车的舒适性

年轻宝妈群体电动车出行的痛点（自用）



年轻宝妈群体电动车出行的痛点（带娃）



样本：自用出行痛点-N=1019；带娃出行痛点-N=997，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

带娃出行会将电动车使用痛点进一步放大

储物空间不足、儿童乘坐安全担忧、座椅舒适度差、无遮风挡雨方案问题凸显

1

储物空间不足

- **挂钩加装**：本身可放置物品的空间就不多，需自己再额外加装挂钩
- **后备箱空间小**：一般用来放雨衣、帽子等常备必须品
- **孩子挤压了储物空间**：带孩子骑行则将进一步挤压储物空间，且带娃出行所带的物品可能更多

2

儿童乘坐安全

- **无自带儿童安全设备**：电动车缺少出厂自带的儿童安全配置，需家长额外加装或购买
- **儿童座椅舒适度和稳固性**：部分儿童座椅材质坐着硌腿不舒适，且家长担心座椅安装的牢固性
- **儿童乘坐空间有限**：孩子若站在前面，不稳定易跌倒，且影响开车人视线

3

座椅舒适度差

- **座椅设计不到位**：表现为材质硬，久坐累；座椅短，多人乘坐挤；座位窄，乘坐不舒服
- **后座坡度影响**：后座有坡度，导致后排容易往前滑，影响开车人

4

缺少遮风挡雨

- **加装限制**：安装遮阳/遮雨棚违反交通法规，会被管制处罚
- **夏天**：日光暴晒导致座椅发烫

Interviewee quotes

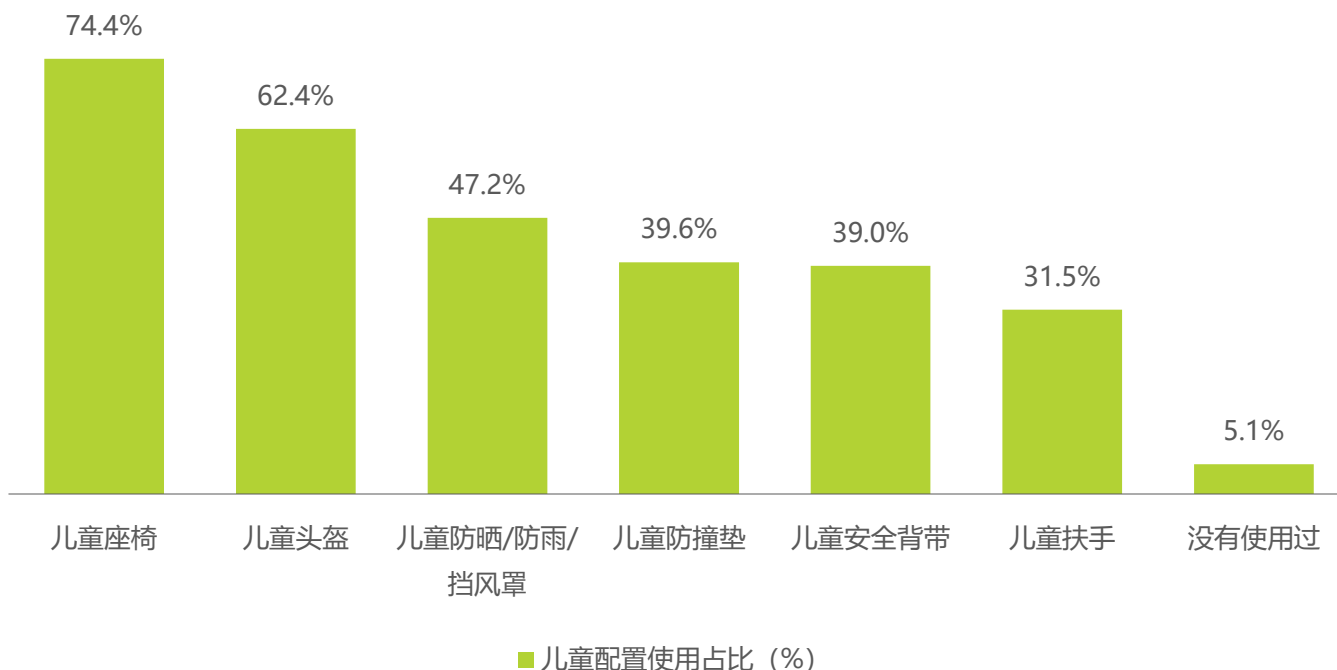
后面有箱子，（能）放的不多，顶多放一个帽子跟锁、雨衣这种东西。我自己还多加装了两个挂钩。——被访者1 林女士
我感觉他（孩子）稍微大一点点，坐在后面的时候，会有一个很尴尬的时期，他如果站在前面会遮挡住我的视线，但是他坐在后面的时候，他的两只脚丫子，他又踩不到后面的那个脚踏。——被访者7 魏女士
我要加装一个后备箱吧。因为如果小孩坐前面，买东西没地儿放了，买不了特别多的，那个空间确实得装一个后备箱。——被访者8 吴女士

电动车儿童配置在年轻宝妈群体中普及率高

电动车儿童相关的配置在年轻宝妈群体中普及率接近95%，其中安全性相关的儿童座椅和儿童头盔的使用率均超过60%；其次为防晒/防雨/挡风配置，使用率接近50%

年轻宝妈群体电动车儿童相关配置使用情况

儿童相关配置痛点



1 缺少出厂自带，都需额外购买加装

2 加装后占据空间，不用的时候无法折叠隐形，如果载物需求重，需每次使用重复装拆

3 不会自己安装，需要寻求他人帮助

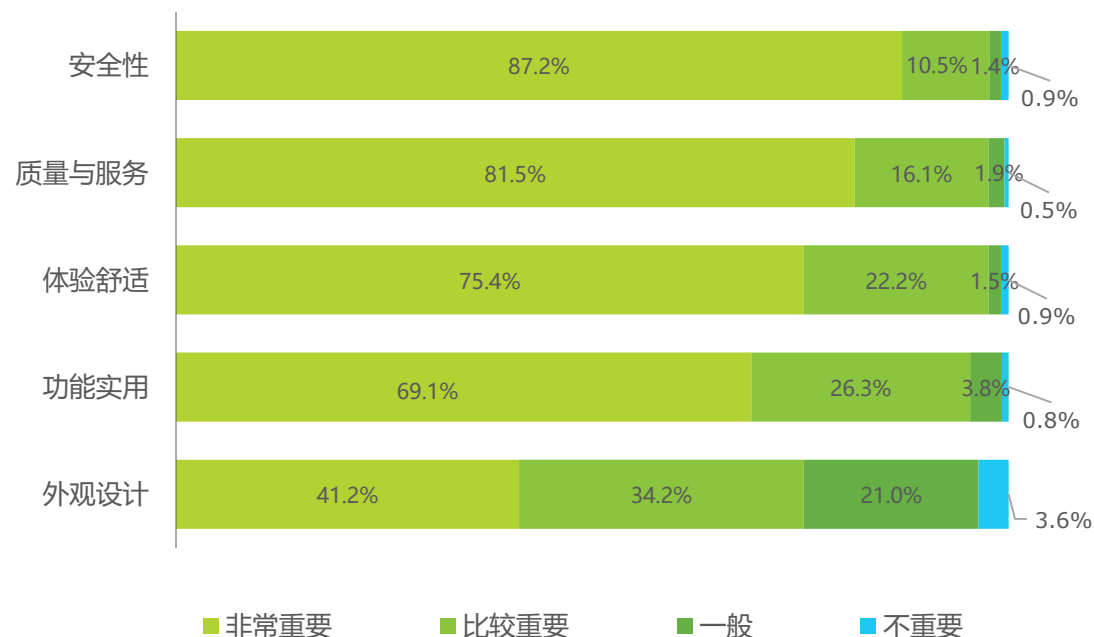
04 / 年轻宝妈电动车使用体验与评价

Evaluation

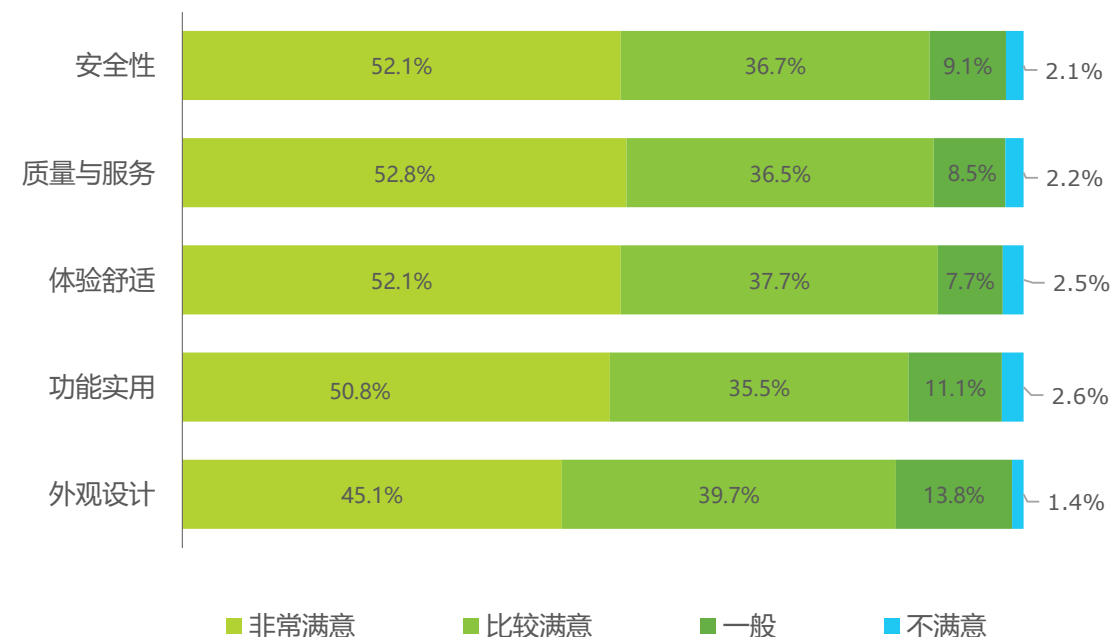
安全 and 质量是需求底线，体验和外观是产品加分项

整体来看年轻宝妈对现有电动车在安全性、质量、体验和功能维度的满意度均较高，但与重要性相比，存在一定落差，说明电动车产品在满足宝妈需求上仍有提升空间；电动车外观设计的满意度反超重要性，说明产品外观已获得了宝妈较好的认可

宝妈群体电动车各维度重要性占比



宝妈群体电动车各维度使用满意度占比

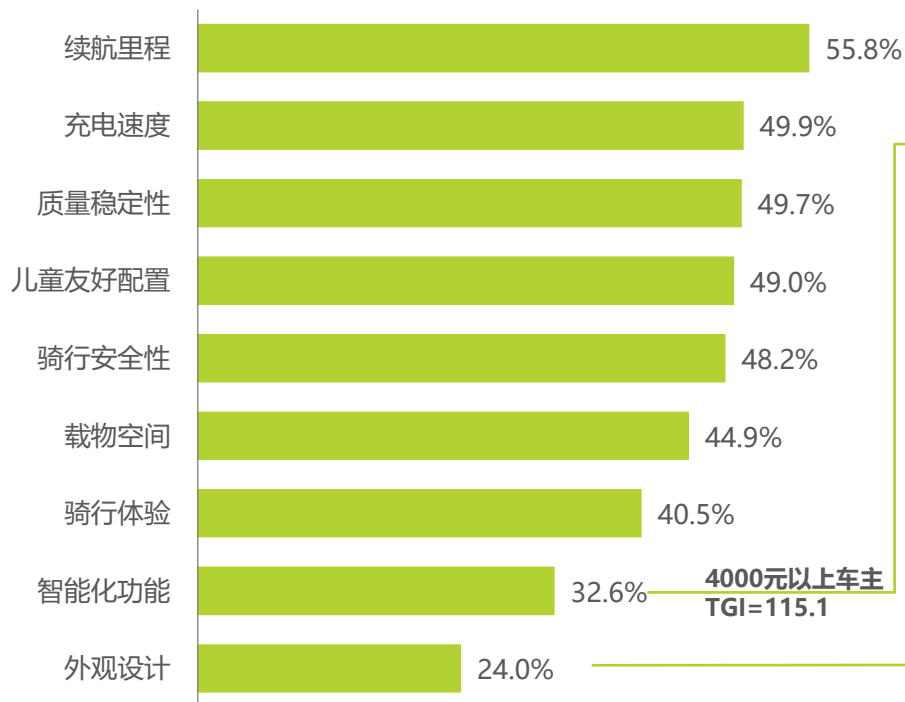


样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

30岁以下年轻宝妈更关注智能化和外观设计

整体来看，年轻宝妈对电动车的优化需求呈现明显的实用性导向，如续航里程、充电速度、质量稳定等；智能化功能和外观设计也开始吸引年轻宝妈的关注，尤其是30岁以下年轻宝妈

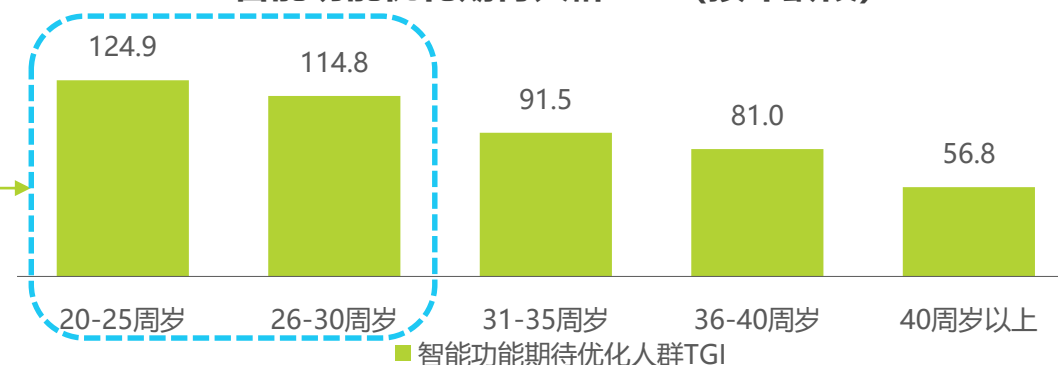
年轻宝妈群体电动车优化期待方向



■ 期待优化方向占比 (%)

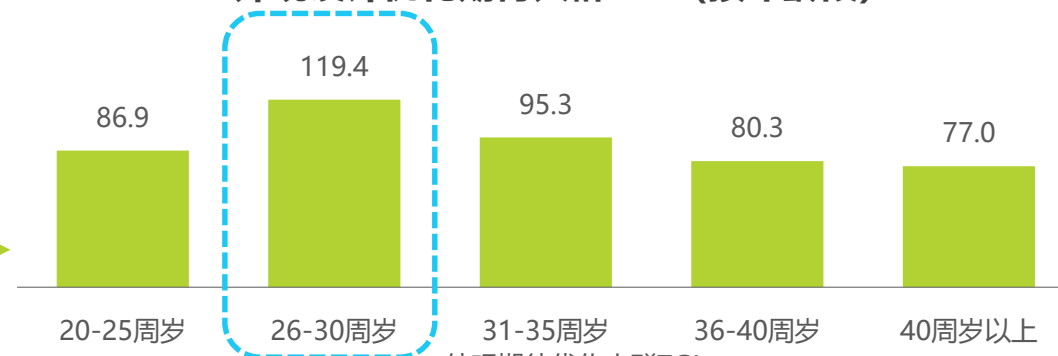
4000元以上车主
TGI=115.1

智能功能优化期待人群TGI (按年龄段)



■ 智能功能期待优化人群TGI

外观设计优化期待人群TGI (按年龄段)



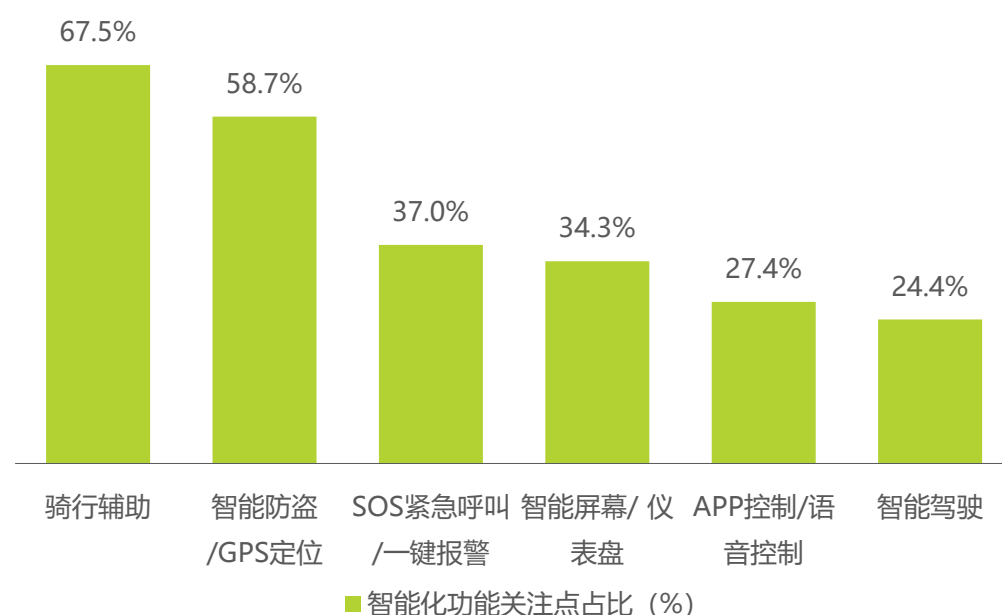
■ 外观期待优化人群TGI

样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

智能化成为消费者未来购车升级的重要考量

宝妈对电动车的智能化需求日渐高涨，智能化成为电动车溢价的重要推力

宝妈群体对电动车智能化功能的关注点



对智能化功能关注度高

宝妈当前关注的电动车智能功能



Interviewee quotes

我想功能更多一点吧，也想那种连接蓝牙就可以**开锁关锁**。——被访者1 林女士
现在已经驾驶经验已经挺丰富的了，去了很多地方了，（以后）可以弄一个那种**智能化更高**一些的，因为我本身也挺喜欢这些东西的，会觉得**很便利**。——被访者4 王女士
因为更好一点的电动车，像九号，跟我们车一样的，都可以**定位到在哪里**。我觉得这种贵一点也是可以接受的，因为这种可以**防止车子、电池被偷**吧。——被访者6 陈女士

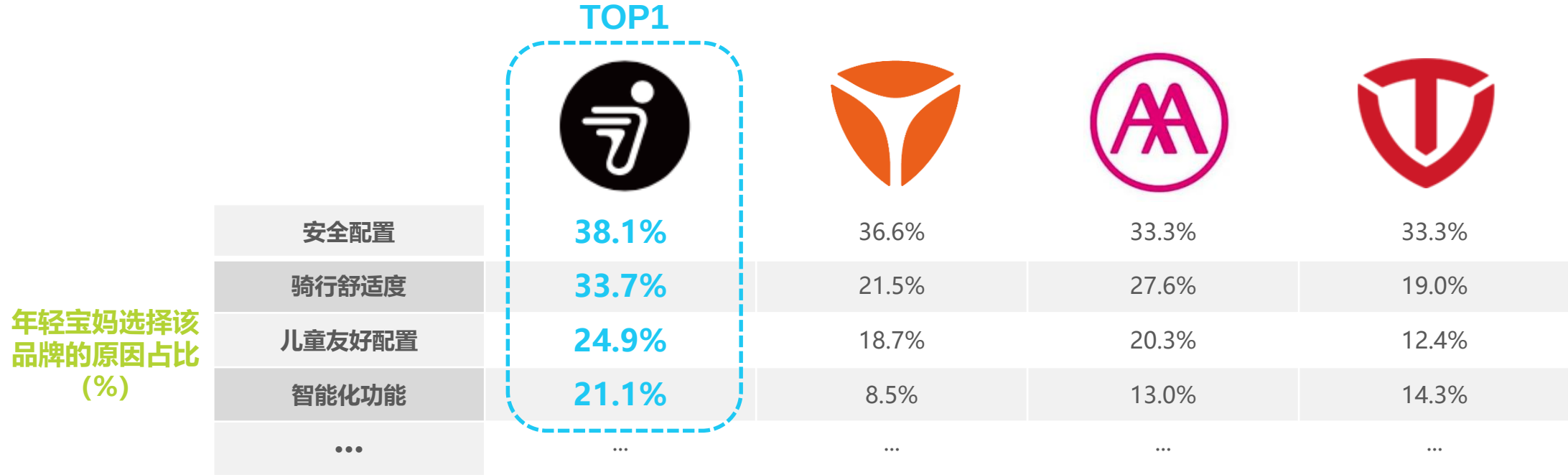
05 / 年轻宝妈电动车出行方案展望

Prospect

宝妈电动车品牌选购偏好——九号在四个维度排名第一

雅迪、爱玛、九号和台铃是年轻宝妈目前选购排名前4的电动车品牌；从选购各品牌的原因看，九号在安全配置、骑行舒适度、儿童友好配置、智能化功能四个维度的选择占比排名第一

年轻宝妈群体购买的电动车品牌TOP4（排名不分先后）
及选择该品牌的原因



样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

所测产品中，宝妈对九号Q3的整体认可度位列第一

年轻宝妈群体根据产品图片和介绍对产品的评价数据显示，九号Q3是年轻宝妈在高端时尚智能电动车领域的优选产品，其产品购买意愿78.1%高于行业同类型竞品，匹配年轻宝妈的品质化出行需求

年轻宝妈群体对典型高端女性电动车产品型号评价及购买意愿

九号-Q3系列



爱玛-露娜系列



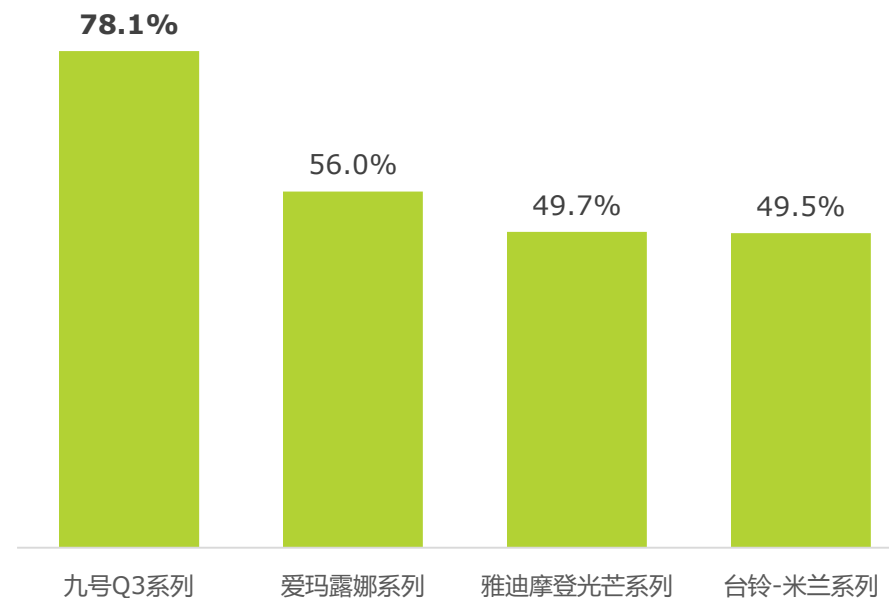
雅迪-摩登系列



台铃-米兰系列



48.8%的年轻宝妈认为
九号Q3在四款产品中，
最符合高端时尚智能电动车
的定义，**排名第一**



■ 购买可能性非常大+比较大占比 (%)

样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

年轻宝妈愿意为智能化、外观和更丰富的安全配置买单

年轻宝妈愿意为九号Q3活力外观、智能化功能和更丰富的安全配置买单，对其价格评价为5000元左右；在知晓实际价格后69.5%的年轻宝妈有较强的购买意愿

年轻宝妈群体对九号Q3价格评价

2000-3000元 VS 平均5000元左右

41.3%的年轻宝妈
电动车购买费用

年轻宝妈看完九号Q3介绍后的
对其价格评价

价格接受度提升的主要原因

高度实用的智能化功能

安全配置创新

青春靓丽的吸睛外观

情绪化功能配置加分

Interviewee quotes

我一开始觉得是6000左右，我觉得这个智能化做得特别高。而且它这些智能化非常的实用，之前它那个智能化，包括刷卡，开锁，我觉得是需要有的一些智能。但这个又是音乐，又是这些（导航、零力推行）的，非常好实现的，它也算是智能化，用得更多一些。——被访者4 王女士

第一位吸引我的，如果说这种视觉上看上去是它的色彩吧。后面是刚刚看的那个，它的功能吧，很安全，它可以报警（SOS紧急呼叫），还有一个，那个（零力推行）功能也挺好的。——被访者6 陈女士

我觉得吸引力大的，还是它能够放歌，能看导航，天气的，那个电子显示屏的各种信息，很丰富。咱们那个陡坡缓降，还有这个一键倒车，这种性能，我觉得还是安全性有所提高的。——被访者8 吴女士

九号Q3对年轻宝妈群体的吸引力——更安全

针对年轻宝妈对安全性的强需求，九号Q3主打护航模式、一键SOS呼叫、前后双碟刹等安全配置，护航年轻宝妈安心出行，其安全配置吸引到91.2%的年轻宝妈群体；此外，九号还推出了亲子安驾系列活动，进一步关注宝妈群体的安全需求

九号Q3安全配置对年轻宝妈群体的吸引力

91.2%

年轻宝妈认为安全配置有吸引力



TCS 牵引力控制系统
OTD 单转把模式
一键倒车
HHC 坡道驻车

高吸引力

- **SOS紧急呼叫**：进一步增加了安全性和事故呼救能力
- **陡坡缓降**：增加车辆稳定性，根据使用意愿也可保持驾驶速度，较为人性化
- **HHC坡道驻车**：防止溜车，排除了安全隐患

较高吸引力

- **一键倒车**：停车位狭窄、路况复杂时很实用
- **单转把模式**：增加了电动车操控灵活性，会考虑使用

Interviewee quotes

紧急联系人，还有陡坡缓降，一键倒车什么的，我觉得真的挺贴合女性的。
——被访者3 李女士
对于下坡的那个，它自动调节速度，我觉得这点还挺不错的，因为确实有时候下坡的时候有可能发生安全性的问题。——被访者8 吴女士

“九号亲子安驾”系列活动 ——普及安全驾驶文化，护航宝妈安全出行



针对**宝妈群体**，九号在全国多个城市，联合当地交警，共同开展**亲子安驾活动**，为宝妈和孩子普及交通法相关知识、讲解驾驶注意事项等，为宝妈和孩子的安全出行护航

九号Q3对年轻宝妈群体的吸引力——更智能

针对年轻宝妈的出行体验，九号Q3主打元气点仪表、RideyFUN AIR智驾系统等智能化功能，提升年轻宝妈出行趣味性，其智能化功能吸引到88.4%的年轻宝妈群体

九号Q3智能化功能对年轻宝妈群体的吸引力

88.4%
年轻宝妈认为智能配置有吸引力



- 导航** 摆脱对手机的依赖，更方便和安全
- 零力推行** 女性友好，省力
- 接电话** 减少对手机的操作，更便利
- 听音乐** 边骑行边听音乐，感觉更轻松享受
- 天气讯息** 掌握天气变化，提前预防骑行环境变化
- 动态壁纸** 吸引孩子，期待上传自己喜欢的壁纸替换

Interviewee quotes

它可以**导航**，我觉得挺牛，**不用拿手机**，会方便很多，直接上面看它那个小屏幕就知道怎么走。
——被访者2 许女士

音乐都有，壁纸也可以换。在出行的时候，有一种**陪伴的感觉**。如果带孩子，**童趣化也非常高**，这样孩子他也有乐趣，我觉得比他乱按喇叭好多了。
——被访者4 王女士

因为我们经常会遇到电快没了，不是要推吗？我都推得满头大汗了。这样子，（**零力推行**）我们就可以比较轻松一点了。
——被访者6 陈女士

我觉得需要上面有一个**天气**，因为我不是一个出门就看天气的人。
——被访者10 朱女士

九号Q3对年轻宝妈群体的吸引力——更时尚

针对年轻宝妈的审美偏好，九号Q3主打DIY透明装扮橱窗、CUTE泡泡美学、元气多彩配色等个性化外观，满足年轻宝妈个性化表达，其个性化外观吸引到85.4%的年轻宝妈群体

九号Q3个性化外观对年轻宝妈群体的吸引力

85.4%
年轻宝妈认为外观有吸引力



颜色

亮丽舒适不扎眼
拼色设计独特个性

造型

线条流畅柔和
车头车身车尾具有
统一的整体感

体积尺寸

体积小不适配多胎家庭
体积小牺牲储物空间
轮胎小担心防滑

透明橱窗

提升车头美观性
体现个性化
有灵气和童趣

定制联名

对孩子有吸引力
体现个性化
期待轮毂、握把、座椅、
头盔联名元素体现

Interviewee quotes

有这些（DIY/定制联名）装饰之后，会让它**更灵气，更生活，更鲜活**。——被访者8 吴女士
它的车身的颜色，这个不光颜色，就是它的这个形状，这种线条我都挺喜欢的，就是挺**柔和的**，流线型挺好的。车身前面也特别宽畅。——被访者10 朱女士

样本：N=1019，于2025年7月通过宝宝树平台调研获得。

BUSINESS
COOPERATION
业务合作



官 网



微信公众号



新 浪 微 博



企 业 微 信



联系我们

-  400 - 026 - 2099
-  ask@iresearch.com.cn
-  www.idigital.com.cn
www.iresearch.com.cn

LEGAL STATEMENT

法律声明



版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

合作说明

该报告由宝宝树和艾瑞共同发起，旨在体现行业发展状况，供各界参考。



THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能