

张雪机车夺冠带疯合肥门店

4.38万元 820RR 款已经排单到7月底

3月29日,葡萄牙阿尔加维赛道,中国摩托车制造商张雪机车在世界超级摩托车锦标赛WSBK WorldSSP组别中两回合正赛相继夺冠。以称得上一骑绝尘之势,留下那一段近4秒的真空区,打破了杜卡迪、雅马哈、川崎等国际巨头在该组别长达数十年的垄断。

夺冠的热度很快传导至终端销售市场,线下门店掀起机车消费热潮,更重塑市场对国产摩托的价值认知。

4月1日下午,元新闻记者实地走访张雪机车合肥门店,前来试驾购车的摩友络绎不绝,不少机车爱好者为“冠军款”而来,围聚在820RR车型旁,咨询车辆性能配置、交付周期等,有消费者表示,此次夺冠让越来越多人开始相信国产摩托车的品质。

01 冠军款订单排到7月底

在位于长丰县双凤经济开发区的张雪机车合肥店,工作人员向记者展示了张雪机车的产品线:仿赛车分为ZX500RR-2026款和ZX820RR,还有一款复古车型ZX500F。500RR分单摇臂、双摇臂,售价33680元、29980元;夺冠的820RR售价43800元,没有现车,都是在小程序上预订。”

赛事冠军带来的市场效应明显。“线上已经爆单了,820RR+500RR全国订单已经破万,销量远超预期,我们店也订了有将近100台。”

“自从张雪机车在WSBK赛事夺冠后,店里的客流量几乎成倍增长,前一天能有二三十人,现在一天有五六百人来店看车。”据门店销售人员介绍,每天都有不少顾客电话咨询、预约试驾。“500RR的购车订单排到5月底,820RR的购车订单排到7月底了,工厂根据排单交付。”

02 500RR车型“蹭上热度”

热度背后,是消费者对国产摩托“从认可到信赖”的转变。从刚拿到摩托车驾照的新手玩家,到有着多年骑行经验的资深摩友,有不少都是为冠军款而来。

冠军同款车型820RR的标准版最大马力135匹,国产自主研发,818.8cc排量,直列三缸发动机,零百加速2.81秒,有熔岩红、珍珠白和闪光黑三款颜色,整体性能出众,性价比高,受到车友青睐,不少消费者试驾完就确定了购车意向。

“动力猛、声浪浑厚,对于喜欢仿赛车型的人来说,情绪价值拉满了。”拿到摩托车驾照一年多的摩友吴昊分别试驾了820RR和500RR“过过瘾”,“第一次试驾‘冠军款’这个级别的车型,本来还有点紧张,但实际骑下来发现车身很稳,不会感觉到难以驾驭。”

对于资深摩友维维来说,这次试驾让他感觉最惊艳的是820RR的动力,高转发力猛,操控感强,急加速、急减速都很丝滑,过弯的时候车身也没有多余的晃动,减震性能也足够出色,整体表现完全超出自己的预期。“普通消费者也能体验到‘赛道级’的骑行感受,可以说是民用车型同价位里最硬核的选择了。”

“张雪机车夺冠,让我注意到了这个摩托车品牌,纯国产自主研发的车,性能不输国际大牌,一样可以媲美国外十几、二十万的进口车。”00后小伙陈越现场试驾了820RR和500RR,他对500RR比较满意,适合他日常通勤、周末跑山、短途摩旅等多个场景。

此外,元新闻记者注意到,500RR车型坐高设计友好,可以匹配160cm以上大多数人身高,哪怕是小个子车友也能轻松双脚撑地,降低了上手门槛,这也是不少新手和女车友认可的一点。



合肥线下门店冠军同款车型 820RR

03 直播间“在线售后”

“品牌出于安全考虑,设置了购买820RR要求‘驾龄满一年’的门槛,且实行实名销售制,每笔订单均实名绑定。”店员告诉元新闻记者,820RR爆发力强,对新手不太友好,“我们建议试驾前最好有中排量以上摩托车骑行的经验,新手可以先从500RR入手再逐步进阶。”

现场不少摩友表示,自己一直关注张雪机车,看着品牌不断优化车型、解决用户反馈的问题,这种踏实做产品的态度,让他们愿意相信张雪的口碑。“因为有了张雪机车这样高性能、但又很有性价比国产摩托车的存在,大家才知道并不一定只有贵的才是好的。”

“老板不只卖车,还特别重视消费者的售后体验。”张雪机车合肥店工作人员表示,“每周三是‘质量日’,晚上6点张老板会准时出现在直播间,客户有售后问题都可以直接找他连线,他会给出建议,还会帮忙把问题解决。”

完善的试驾服务和清晰的售后保障,让很多第一次接触张雪机车的车友感到比较安心。“选车最担心的问题就是只能看不能试,买完才发现不合适。”现场试驾不仅提供了全系列车型,而且提前规划了路线,让消费者可以根据自己的需求,充分感受车辆的各项性能,这也是很多用户在试驾后愿意下单的重要原因。



应该是气门响哈

张雪直播间,在线解决售后问题

04 “偏执狂”的造车哲学

“当我的努力是对手的两倍、十倍的时候,这个结果不自然应该给我吗?”

公开资料显示,在2013年,出生于湖南怀化的张雪怀揣2万元只身赶赴重庆,靠在摩托论坛发改装帖、卖车积累第一桶金。2017年他与合伙人创办凯越机车,从年销800台做到年销3万台。离开凯越后,张雪于2024年4月以自己的名字命名,在重庆创立了张雪机车。同年9月,在重庆摩博会上他发布了首款摩托车500RR,并于2025年3月开始交付第一批车。这一路,他始终咬定自主研发发动机不放松。

赛道上“一战封神”的背后,是张雪近乎偏执的投入。在2026年品牌伙伴大会上,张雪披露了企业发展数据:2025年张雪机车总产值达7.5亿元,研发投入高达6958万元,研发销售占比达9.33%，“研发优先于利润”打法与当年自研发动

机路径相似。在销售目标上,从2026年起,终端销量将实现翻倍,2026年预计达5万台,2027年突破10万台,2028年冲刺20万台。

此外,据张雪在上述大会上透露,张雪机车2026年1月份已经完成A轮融资,投后估值10.9亿元。目前,张雪机车在全国共有246家门店。

夺冠后的3月30日,在公司生产线旁,张雪再次放下豪言壮语:未来五年,要吃掉杜卡迪、本田等欧、日国际大牌超50%的大排量摩托车市场份额。如此不留余地的挑战者姿态,一如2025年摩博会,张雪在自家品牌的展位上,高声喊出的那句口号:“公升之下我无敌,公升之上换一。”

而他的下一个目标,是有生之年进军Mo-toGP。“只要还没干厌烦,钱又够。”

元新闻记者 吴梦君