

奔驰CLA纯电上市，能成为奔驰纯电赛道的救命稻草吗？

来源：刘枝达 发布时间：2025-11-14 23:41:51

奔驰用一场“松弛感”十足的发布会推出纯电CLA，当屏幕上24.9万起的价格公布时，台下的欢呼声此起彼伏。这不是一场普通的新车上市，而是这个139岁的豪华品牌在电动化泥潭里的一次自救。

2024年奔驰电动车销量同比下滑31%，EQ系列月均千台的低谷早已证明旧路走不通，纯电CLA被寄予“救命稻草”的期待，但它真能扛起这份重任吗？

先来看价格，24.9万-29.99万的区间，精准卡在25-30万纯电轿车的红海，一边贴着特斯拉Model 3（23.55万起）的下限，一边盯着小米SU7（21.59万起）的上限，指导价甚至比宝马i3便宜近10万。

但这看似亲民的定价，配置方面却藏着小心思。比如入门版缺失城市NOA、副驾娱乐屏，想要完整体验需多花差不多4万选高配，有人算过账，加上1万保险、1700元服务费和1.08万强制装潢，入门款落地近28万，所谓24.9万起更像钩子，实际购车成本才是豪华品牌的一贯操作。



再看产品力，800V高压平台、10分钟补能370公里、CLTC最大续航866公里，这些参数确实亮眼，算是戳中了用户对续航焦虑的痛点。但800V的核心优势依赖超充桩支撑，目前国

内800V超充网络覆盖率不足10%，多数用户日常仍需依靠家用慢充，10分钟快充更像“纸上谈兵”，而非能落地的日常体验。

智能化则暴露了奔驰的“水土不服”。搭载豆包AI大模型的语音助手虽号称0.2秒响应，但实际功能仍停留在“开空调、导航”的基础指令，所谓AI大模型更像营销话术。

智驾选择与Momenta合作，27个感知元件覆盖高速/城区NOA，调校却偏保守。比如变道需手动确认、复杂路口不敢主动决策，对比中国新势力“全程无接管”的激进体验，奔驰的稳健更像是能力不足的托词。更关键的是，这套智驾系统仅高配车型才有，入门用户连尝鲜的资格都没有。



本土化调整算是有诚意，但不够彻底。针对中国市场加长40mm轴距、延长10mm后排座垫，确实缓解了燃油版CLA的空间短板。405L后备箱+71L前备箱的储物能力，也比Model 3更实用。可溜背造型仍让180cm乘客头部局促，并且大家吐槽内饰塑料感过重，也让豪华品牌的标签打了折扣。



放到同价位市场中，纯电CLA的降维更像是被动防御。对比Model 3，它没有成熟的充电网络与科技标签；对比小米SU7，它缺了生态联动的智能化体验。更不用说小鹏P7、智己LS6等其他竞品，奔驰的品牌溢价在电动时代正在快速褪色。

说到底，纯电CLA是一款合格的产品，却成不了“救命稻草”。它解决了奔驰电动化的部分痛点：价格下探稍微接点地气、续航补能贴合需求、本土化调整适应市场，但奔驰对电动化的战略摇摆，才是根本问题。

对奔驰而言，纯电CLA更像一次战术修正，它能吸引一部分看重品牌、在意续航的用户，但撑不起整个电动化板块的颓势。奔驰与自主新能源品牌的差距，不是一款车就能弥补的。

或许正如发布会上段建军说的“139岁的年轻”，奔驰的电动化需要的不是“松弛感”，而是破釜沉舟的决心。

HTML版本：[奔驰CLA纯电上市，能成为奔驰纯电赛道的救命稻草吗？](#)