

段建军喊话：我们不是杂牌电动车

来源：郑芝瑶 发布时间：2025-11-15 14:51:51

11月5日，奔驰全新纯电CLA正式上市，推出三款车型，售价区间为24.90万元-29.99万元。作为奔驰模块化架构MMA平台的首款国产车型，这款车被视为是奔驰电动车的“洗心革面”之作。

而北京奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官段建军在发布会上的的一句话：“我们不是杂牌电动车”，更透露着这家百年车企在电动化路上的倔强与不甘。

奔驰CLA EV(海外)最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈610车友热议二手车暂无报价

这番表态背后，是奔驰EQ系列车型持续低迷的市场表现——2025年1-7月，EQE轿车仅售出866辆，EQE SUV售出1713辆，月均销量均不足300辆，即便通过“油电同价”策略将售价压至26.8万元起，仍未能挽回颓势。

这让曾经高傲的德系豪华品牌，不得不跳入自证的陷阱当中。



奔驰电动化的销量困局与品牌焦虑

销量数据显示，奔驰集团2024年乘用车销量为198.34万辆，较2023年下跌3%，连续第四年停滞不前，距离2019年的销量巅峰萎缩三成。



中国市场成为奔驰下滑最严重的区域。2024年，奔驰在中国市场销量为68.36万辆，同比下滑7%，这个跌幅完全抵消了其在美国市场取得的9%销量增长。

2025年，奔驰继续颓势。在全球裁员、美国关税压力以及市场需求疲软的影响下，奔驰集团三季度财务报告显示，销售收入同比减少6.9%至321.47亿欧元，税后净利润大幅下滑30.8%至11.90亿欧元，更为触目惊心的是，集团营业利润仅为7.50亿欧元，同比骤降70.2%。



销量方面，奔驰全球销量为44.15万辆，同比下滑12.3%。中国市场销量为12.51万辆，同比下滑11%，继续成为奔驰全球跌幅最大的区域市场。

奔驰GLC最低售价：29.78万起最高降价：13.00万图片参数配置询底价懂车分4.02懂车实测

空间·性能等车友圈36万车友热议二手车9.28万起 | 2816辆

在中国市场，最让人担忧的还是奔驰电动车的溃败。2024年，奔驰的纯电销量仅为18.51万辆，较2023年大跌23%，纯电销量占比仅为9.3%。与宝马2024年的42.66万辆纯电销量和同比13.5%的涨幅相比，更加相形见绌。有媒体报道，如今的奔驰EQ等车型在市场终端优惠幅度高达20万元，折扣力度接近6折。

溃败的原因显而易见：早期“油改电”战略的路径依赖导致产品体验不佳；后续的EQ系列产品定位的模糊加剧了市场认知的混乱；产品迭代速度、智能化方面落后于特斯拉以及中国新势力。

奔驰EQE最低售价：31.80万起最高降价：16.00万图片参数配置询底价懂车分4.12懂车实测空间·性能等车友圈1.8万车友热议二手车17.95万起 | 44辆

全新纯电CLA的“补课”与“诚意”

作为奔驰MMA纯电平台的首款量产车型，全新纯电CLA当然承载着奔驰在中国电动车市场翻盘的厚望。这款车放在2025年的中国市场，有没有“两把刷子”呢？从核心技术参数看，全新纯电CLA确实展现出了远超EQ系列，符合当前中国市场趋势的竞争力。

800V电气架构，CLTC工况下续航里程达866km，百公里能耗仅10.9kWh，充电10分钟可增加370km续航，这几个参数放在一众的中国新能源车当中也算是非常顶的了。

最独特的一点是，全新纯电CLA配备了电动两挡变速箱，1挡起步加速更快，2挡兼顾长距离续航和舒适性。这在同级别的纯电动车中，也是非常少见的技术架构。

另外在智能化方面，全新纯电CLA首搭奔驰全新自研架构，应用字节跳动豆包大模型，并搭载奔驰与Momenta合作研发的城区及高速领航辅助驾驶系统。与过去“德系技术+中国本土化”的模式不同，全新纯电CLA的智舱、智驾核心功能由中国团队主导开发，实现更高的落地效率。

此外，按照奔驰的说法，这款全新纯电CLA除了名字以外，其他每个部件都做了重新开发和设计。比如奔驰投入2500万元研发单车门把手，将焊点检测量提升至行业标准的三倍；一把座椅打磨了1460天，满足6000多项标准的系统工程，超过1800项数字仿真测试，4万次耐久测试；底盘研发从CAD设计开始，要完成全球500万公里，含中国110万公里的耐久验证。

这种表达方式与小米雷军的表达相似，用数据来提升情绪价值，奔驰在努力的想证明全新纯电CLA是一款极具诚意的产品。

更何况，还有极具诚意的24.9万起售价格，已经杀入到了特斯拉Model 3，甚至是小米SU7、比亚迪汉L等自主品牌车型的领地。

品牌救赎仍有多重障碍，全新纯电CLA会否昙花一现？

全新纯电CLA的推出无疑是奔驰电动化转型的重要转折点，但要彻底甩掉“杂牌电动车”污名，仍需跨越多重障碍。

奔驰CLA EV最低售价：24.80万起最高降价：0.10万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈2188车友热议二手车暂无

短期看，新车凭借技术优势和价格策略有望实现销量突破，特别是吸引那些注重品牌调性又追求实用的消费者。预售开启的时候，经销商就反馈订单量突破5000辆，市场热度远超EQ系列。但这仅仅是与奔驰自家已经被市场抛弃了的产品相比。

与外部市场上的产品相比，全新纯电CLA作为一款紧凑级别的轿车，即使国产后轴距和后排坐垫都做了加长，但仍然很难满足国人已经被国产新能源车惯坏了的胃口。这使得这款车型的定位仍然只适合做个人的“玩具”，而非家庭的“伙伴”。

Model X最低售价：72.49万起图片参数配置询底价懂车分4.14懂车实测空间·性能等车友圈3.5万车友热议二手车13.59万起 | 303辆

在整个中国市场，在不谈家用的前提下，能把一辆纯电轿车卖好的，只有特斯拉和小米。而这二者的特质，都是现在的奔驰模仿不来的。

其二，尽管全新纯电CLA已经追上了中国新能源车的步伐，并且具有自己的技术特点，但20-30万元区间的竞争对手众多，全新纯电CLA从体验上来说，与中国竞争对手的差距并没有拉大到足以让用户感知到的地步。

而合资品牌最喜欢谈论的隐性价值，如可靠性、原创性、保值率等等，用户很难从简单的看车和试驾体验中感知。这意味着，EQ系列的质量和技术问题所造成的负面影响，仍然需要较长时间来消解，部分潜在消费者仍会对奔驰电动车可靠性持观望态度。

全新纯电CLA大概率还是只能争取到那些原本就对奔驰品牌有了解并保持好感的消费者。

如此看来，24.9万元的起售价，更像是奔驰对市场的妥协，努力争取多一点“路人缘”。

更重要的是，奔驰是否具备了像中国新能源品牌一样的高速持续迭代的能力，这不仅直接影响用户粘性，更决定了全新纯电CLA会不会只是昙花一现。

写在最后：

全新纯电CLA的真正价值，或许不在于短期的销量数字，而在于证明传统豪华品牌仍有技术革新的能力。但这种被动的自证往往是很难的。

当奔驰不再需要高管喊话，而是让产品力自然赢得市场认可时；当消费者对奔驰电动车的关注点从品牌的传统光环转向技术创新时，这场品牌救赎才算真正成功。（文/优视汽车老炮）

注：配图来自网络，权利归原作者所有，如有侵权请联系删除，一并感谢！本文仅代表

作者个人观点，不代表优视汽车的立场。

HTML版本：[段建军喊话：我们不是杂牌电动车](#)