

奔驰电车卖25万，用户懵了，豪华体验真能降维？

来源：崔美珠 发布时间：2025-11-15 14:59:05

前几天奔驰公布了CLA电动版的预售价，从25.9万到29.9万，这个价格让很多人觉得奔驰也开始走性价比路线了，实际上奔驰并没有打算和比亚迪汉或者特斯拉Model 3去拼配置高低，而是想重新告诉中国市场，什么才是真正的高端电动车。

这辆车采用全新的纯电平台，配备800V高压系统，充电十分钟就能跑370公里，标称续航达到866公里，这个补能速度和小鹏G9、极氪001基本一致，关键点在于，奔驰这次首次将自家研发的800V架构和碳化硅电控技术用在25万级别的车型上，以往这些技术只出现在50万元以上的车型中，现在它们下放到更亲民的价位，等于推动其他品牌也必须跟进，否则所谓的“豪华续航”这个概念就难以成立。



车头的格栅上，142颗三叉星徽可以单独点亮，这样做不是为了展示技术有多厉害，而是把奔驰的标志变成一种能编程的视觉语言。和宝马iX那种会变化的灯光效果比起来，奔驰显得更稳重一些，但它的巧妙之处是让品牌形象从单纯被看见变成可以互动起来。熟悉奔驰的人会觉得亲切，第一次接触的人也会感到新鲜，这正是设计背后的用心所在。

这款车机搭载了高通8295芯片，还配备了一套自研的AI对话系统，它不仅能听懂用户说话，还能记住对话内容，比如当用户说要带孩子去公园，系统会主动询问是否需要打开空调、调节座椅或者播放儿歌，和华为、小鹏那些以智能驾驶为主打的品牌不同，奔驰更关注用户在开车时的心情是否舒适，简单来说，在电动车时代，奔驰想通过提供情感化的服务来找到

自己的市场空间。

在空间上做了些调整，轴距加长40毫米，但车顶压低，风阻系数降到0.23，后排头部空间就有点不够用，这说明奔驰更看重外观设计和操控感受，不像吉利银河E8那样注重实用功能，有人觉得划算，有人觉得不值，说到底是个人的选择问题。



最终定价成为关键环节，价格从25.9万元起，直接对标特斯拉Model 3与比亚迪汉EV，这款车没有堆砌硬件参数，而是通过真皮材质、氛围灯光和智能交互这些细节告诉人们，豪华感不在于数据高低，在于实际体验，消费者是否愿意为这种感受支付更多成本，将决定这款车的市场表现。



HTML版本： [奔驰电车卖25万，用户懵了，豪华体验真能降维？](#)