

新款上市仍不见起色 长安启源 E07为何销量哑火？

来源：林亚蓉 发布时间：2025-11-15 19:26:19

在2025年11月，长安启源A06迎来上市，想要以低价获得市场销量。目前，长安启源亟需一款月销过万的爆款车型来提振士气，扭转品牌在新能源市场的被动局面。但定价更低的启源A05销量逐月下滑，启源A07的月销量基本稳定在四五千辆，定位在两款车型之间的启源A06，虽定价进一步下探至11万元区间，试图以性价比撬动主流家用市场，但受限于品牌力问题，市场销量仍未可知。

目前，新能源市场车型大多千篇一律，很难让消费者眼前一亮。长安启源也想要在新能源市场中打造差异化产品，以突破同质化竞争的困局。在2024年底，长安启源推出了E07这款融合SUV与皮卡功能的跨界车型，试图以创新形态吸引年轻消费者。然而，市场对这一“融合”设计并未给予积极回应，实用性与使用场景的局限性让多数用户望而却步，导致其月销量始终在百辆以下。



长安启源并没有因此放弃这款车，在今年成都车展上，新款长安启源E07推出上市，售价区间为21.99-27.99万元。在售价方面，相比此前入门门槛提高，带来的是入门版配置的提升，增加了空气悬架，电芯也由时代长安更换为更具知名度的宁德时代，试图以核心零部件升级提升产品价值感。不过此次更新几乎是换汤不换药，以“新款”的名义来蹭一波热度，实际的提升并不大。

作为长安启源 E07 的核心卖点，该车将SUV设计与皮卡相结合，后备箱可切换为开放式皮卡形态，理论上拓展了装载场景与用车灵活性，但在实际使用中并没有满足传统SUV用户

对于大空间的需求，其后备箱常规容积仅524L，与市场中热门的SUV车型相比并无明显优势，同时也无法达到用户对皮卡车型载重能力和越野性能的期待，导致其两头不靠。

再有就是其定价偏高，与同级别纯电SUV相比缺乏竞争力。其入门版的价格达到了20万以上，即便是对于比亚迪这样高影响力的品牌，旗下的比亚迪唐L售价超过20万，在市场中依然是不起量。更何况长安启源品牌影响力并不足，难以支撑如此高的定价。消费者更倾向于选择保有量大、口碑成熟的车型，导致E07几乎无人问津。

另外，其顶配价格已经接近28万元，与蔚来ET5T、特斯拉Model Y等高端纯电车型正面竞争，但品牌溢价能力仍然不如对手。反观同样定位中大型SUV的零跑C16，同样为增程动力，其入门价格还不到14万元。以长安启源 E07的入门价格21.99万元来看，这样的价格买零跑C16增程版的顶配（指导价17.18万元）车型绰绰有余。

并且对比两款车型，在价格相差4万多的情况下，零跑C16提供了更强的智能化表现，比如配备了激光雷达，可以实现记忆泊车、辅助变道、城市NOA等功能，而长安启源E07在智能驾驶硬件和软件能力上均未展现出同等水准。此外，零跑C16在车机芯片上提供了高通骁龙8295P芯片，而长安启源E07为高通骁龙8155芯片，两者在算力和响应速度上存在明显差距。而在舒适性配置上，价格更低的零跑C16依然领先，提供了启源E07没有的第二排座椅按摩、二排座椅电动调节、后排小桌板，以及车载冰箱等实用配置，进一步凸显性价比优势。

相比之下，长安启源E07在产品力和价格之间并不平衡，和同级别甚至同价位的车型相比“性价比”并不占优，甚至处于明显劣势。虽然试图以创新的SUV+皮卡的设计吸引用户，但最终未能打开市场。

目前，长安启源E07的月销量长期在两位数，刚刚过去的10月份销量只有11台，远低于市场预期，反映出市场对其定位和定价的质疑。目前长安启源系列车型的整体销量也持续低迷，仅有一款启源Q07凭借低价在市场中保持八九千的月销量，其余车型表现均不及预期。未来启源也将推出新的产品，能否扭转颓势，仍有待观察。

HTML版本: [新款上市仍不见起色](#) [长安启源 E07为何销量哑火？](#)