

零跑不讲武德，交量竟反超订单。

来源：蔡建安 发布时间：2025-11-16 08:15:53

上周，车圈发生了一件怪事。零跑汽车交付的车，居然比新收的订单还多，硬生生多出来一千多台。这事儿就发生在它刚拿下新势力八连冠之后，简直像一场精心编排的魔术秀。

零跑这波操作，简直是在掀桌子。整个汽车行业，过去几十年都是靠品牌溢价、渠道分销层层加价，最后把成本转嫁给消费者。零跑偏不，它像个老派的铁匠，从炼钢到淬火全自己来。搞什么“全域自研”，把核心技术的命脉攥在自己手里。

这招狠就狠在，它把省下来的中间商差价，不揣进自己腰包，反而转身变成了给消费者的“大礼包”。这已经不是简单的薄利多销，这简直是在挑战整个行业的生存法则。

这“大礼包”长啥样？看看B01就明白了。十来万的价格，给你塞进650公里的续航，让你跑长途都找不到充电桩。

LEAP^{70th}
FUTURE

零跑汽车

再创新纪录

10月交付达

70289_台

同比增长超84%

零跑D19 开启先享预约

零跑Lafa5 即将预售

零跑A10 即将亮相广州车展



东梦汽车网
头条 @松间卧品茶香之人

车机里塞着8295加8650双旗舰芯，跟装了台电脑似的。连激光雷达都给你配上了，生怕你开车走神儿。这哪是卖车，这简直是做慈善，用卖白菜的钱，给你端上了一桌满汉全席。十月份光这一款车就卖了一万三千多台，市场用真金白银投了票。

光会砸钱配置还不行，得活得久才行。零跑上半年已经开始盈利，这说明它不是在“赔本赚吆喝”，这套玩法是可持续的。长期稳坐销量冠军，也给消费者吃了定心丸，不用担心

车买了明天4S店就跑路了。现在年底还搞促销，九千块补贴说给就给，连终身质保都敢拍胸脯，这诚意，摆明了就是要“清场”。

后面还有D19和Lafa5两个新角儿等着登台呢，一个比一个有看头。当一个老实人开始用魔法打败魔法，整个江湖的规矩是不是都得重写？



HTML版本： 零跑不讲武德，交量竟反超订单。