

从卖不动的冷门车到月销七万， 双门轿跑竟是零跑的执念与翅膀

来源：侯胜学 发布时间：2025-11-16 15:08:57

零跑汽车这些年走得真不容易。六年前他们第一款车S01上市时谁也没想到会扑街，那是个两门红色小轿跑，看着像概念车，可现实里根本没人买。三年卖了不到三千台，创始人朱江明和傅利泉自己掏钱发工资，连同事工资都发不起那种局面。那时候网上搜零跑，评论区全是骂声，说他们是PPT造车骗子。

但去年十月数据来了，单月卖了七万多辆新车，连续八个月坐稳新势力销冠。前阵子看新闻，今年前十个半月居然卖了四十六万多辆，离全年五十万目标就差临门一脚。这反转太猛了，谁还记得当年那个差点倒闭的公司？



其实零跑翻身就靠几个关键转折。他们发现S01失败是因为太小众，转头憋大招做了T03这种家用小车，后来C10、C11陆续跟上，每款车都扎扎实实。创始人说S01是他们的心结，那红色小轿跑就像个种子，这些年技术积累都是从那儿起步的。现在推出的Lafa5就是给S01的续集，名字藏着四个英文词的组合，听起来像在说生活方式啊个性态度什么的，可实际就是想把当年没实现的梦想做成爆款。



这车看着确实精神，溜背设计加上隐藏门把手，开出去特别唬人。续航有五百多到六百公里，充电五分钟就能跑两百公里，这些技术都是从家用车里慢慢攒出来的。定价才十万多，比大众ID3便宜一万四，网上有人说零跑是趁着德国老牌车企电动化慢，在欧洲抢市场。他们找了意大利那边的大公司Stellantis帮忙铺网点，现在欧洲有1700多家店，比国内还多。

不过光靠便宜能走多远呢？欧洲环保要求高，电池回收政策严，零跑能不能扛住这些风险？他们倒是挺乐观，说2025年要在欧洲卖五万辆，占海外销量半壁江山。听说还要做固态电池，辅助驾驶也不用高精地图，搞这么大的投入，万一市场不认账咋整？



看零跑现在的路子，像是在走中国车企老路子——先在国内拼销量，有了钱再往海外冲。可欧洲人喜欢大车，他们押注小钢炮，到底能行不行？说不定过两年回头看看，发现这公司真把两门轿跑玩成了招牌。创始人朱江明说Lafa5是“给自己的一份礼物”，听得出他心里还是念着当年那个失败的S01。

现在新能源车内卷得厉害，哪天价格战打下来，零跑还能不能保持优势？毕竟现在连特斯拉都开始降价了。不过他们手里攥着自研技术，供应链也够便宜，这回Lafa5要是能卖爆，说不定真能像创始人说的，把当初的梦想变成现实。

总之看着挺热闹的，从卖不出去到月销七万，从冷门到行业老大，零跑这故事讲下来，

让人觉得造车这事儿，还真不是光有钱就行。得熬得住，还得有股子不服输的劲头。

HTML版本：[从卖不动的冷门车到月销七万，双门轿跑竟是零跑的执念与翅膀](#)