

249 万开奔驰纯电轿跑！面对销量压力也要卷，800V+866 续航要翻牌

来源：陈雨喜 发布时间：2025-11-16 19:45:13

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2201车友热议二手车暂无奔驰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2201车友热议二手车暂无

以 24.9 万起的限时专享价正式上市，三款车型覆盖 24.9-29.99 万元区间，还带 100 台冠军限量版，这波操作直接让豪华纯电放下身段。对百年奔驰来说，这不是简单的新车上市，而是冲着中国新能源市场的“翻身仗”，网友调侃“以前买燃油 CLA 的钱，现在能拿下纯电高配，这波诚意够顶”。

一、价格击穿底线：豪华品牌首次杀入 25 万级主战场

这一定价直接改写了豪华纯电的价格规则，竞争力拉满：



24.9 万起售，比老款燃油 CLA 终端价仅高 2 万左右，却多了纯电动力和 800V 平台，堪称“油电同价”的终极版。顶配不到 30 万，还标配 Burmester 音响 + 杜比全景声，对比特斯拉 Model 3（23.19 万起）、小米 SU7（21.49 万起），品牌溢价被压到最低。限时专享价精准刺激首批订单，预售阶段经销商就反馈订单破 5000 台，热度远超此前 EQ 系列。

二、技术硬实力：800V 平台 + 长续航，解决电车核心焦虑

作为 MMA 纯电平台首款车型，CLA 的技术参数放在同级无对手：

续航和补能双在线，CLTC 续航高达 866km，百公里能耗仅 10.9kWh，120km/h 高速巡航仍能跑 572km，北京到上海中途仅需充一次电。800V 高压架构 + 320kW 快充，充电 10 分钟就能补能 370km，比小米 SU7 的 400V 平台补能效率快一倍。独家两挡电驱是亮点，1 挡负责起步加速，2 挡优化高速能耗，彻底解决纯电跑高速掉电快的痛点。三、智能化开窍：豆包大模型 + 温和智驾，不 “教育” 用户

奔驰终于摸透中国用户的智能需求，体验不激进但贴心：

车机首搭 架构 + 豆包大模型，语音交互能听懂复杂指令，还带情绪反馈，比老款 EQ 系列车机响应快 3 倍。辅助驾驶走 “沉稳路线”，高速并线会先观察后车，雨天车道线模糊也不瞎提醒，紧急情况下还能自动减速靠边呼救，不跟用户抢方向盘。细节藏巧思，三联屏带 6° 防反光倾角，倒车能自动回溯 100 米轨迹，隐藏式门把手花 2500 万研发，极端场景也能顺利打开。四、渠道 + 策略：纯电专属经销商，要甩 “杂牌电动车” 标签

这波上市背后，是奔驰电动化的全面调整：



全国纯电专注经销商销售，区别于燃油车渠道，能提供更专业的充电、维保服务，摆脱 EQ 系列 “油电混卖” 的尴尬。产品层面彻底告别 “油改电”，白车身用 70 公斤超高强度热成型钢，承诺 30 年不生锈，每款部件都重新研发。段建军 “不是杂牌电动车” 的喊话，更像是过去 EQ 系列失利的复盘，而纯电 CLA 就是要靠技术和价格证明实力。五、幽默真相：豪华品牌不端着，25 万级市场更卷了

纯电 CLA 的上市，让主流纯电市场的竞争再升级：

以前大家觉得 “豪华纯电 = 贵”，现在奔驰直接把 800V、长续航这些 “黑科技” 塞进 25 万级，相当于 “奢侈品卖快消价”。网友笑称 “以前买奔驰是为了面子，现在买纯电 CLA 是面子 + 里子都有，连续航焦虑都没了”。不过也有顾虑，毕竟 EQ 系列之前的降价后遗症还在，有人担心 “现在买了，半年后会不会又大降价”，但短期来看，这波定价的

诚意确实难逢。

奔驰纯电 CLA 的上市，是百年豪华品牌向中国新能源市场的 “低头”，更是一次精准反击。24.9 万的价格 + 硬核技术 + 贴心体验，既能吸引品牌忠实粉，也能打动注重性价比的年轻用户。随着纯电专属渠道落地和订单发酵，它大概率会成为奔驰电动化的 “翻身之作”，也让 25-30 万级纯电市场的竞争更白热化。



HTML版本: [24.9 万开奔驰纯电轿跑！面对销量压力也要卷，800V+866 续航要翻牌](#)