

上市即爆红的风云A9L，靠什么连续三个月交付过万？

来源：杨安兴 发布时间：2025-11-18 12:23:10

11月15日，重庆广阳岛，奇瑞风云A9L光辉（四驱）全球上市发布会现场，一组数据被多次提及：连续三个月交付破万，位列中大型轿车品类前茅。

在竞争激烈的C级轿车市场，一款中国品牌车型能取得如此成绩实属不易。



更引人注目的是，在持续热销基础上，风云A9L迅速推出光辉（四驱）系列，以17.19万元起的超级置换抢购价，进一步降低了四驱C级轿车的购买门槛。

价格重构：四驱C级车的价值穿透

风云A9L光辉序列以17.19万至22.69万元的价格区间，重塑了C级豪华轿车的价值标准。

这一价格不仅远低于同级别合资品牌车型，甚至已逼近部分主流B级车的高配版本，形成了明显的价值穿透力。

价格策略背后，是奇瑞对C级轿车市场竞争本质的深刻理解。

这个细分市场的竞争，本质上是“能力组合”的竞争。风云A9L光辉（四驱）通过四驱性能、高阶智驾与豪华体验三大能力的组合，构建了难以复制的竞争优势。

四驱系统的下放，成为光辉序列最突出的亮点之一。

在过去，20万元内购买的C级车大多只是两驱车。风云A9L光辉版的上市，打破了这一格局，让四驱C级轿车进入了普通消费者的购车预算范围。

用户共创：1278条建议铸就的“听劝”旗舰

风云A9L研发过程中收集了18800余条用户建议，其中1278条被采纳并落地。

这种“听劝式迭代”已成为中国品牌快速提升产品竞争力的有效途径。

从双冗余半隐藏式门把手、速控电动尾翼，到云绘江山面板及支持城市记忆NOA与记忆泊车的OTA升级，这些配置和功能均源自真实用户的声音。

用户共创不仅提升了产品的用户贴合度，也大幅降低了企业产品迭代的决策风险。

在风云A9L的开发过程中，用户参与共创不是噱头，而是一种降低产品迭代成本、提升产品贴合度的方式。

对于奇瑞这样的传统车企，当用户样本量足够大、反馈收集速度足够快时，产品方向自然更加明确。

在发布会现场，多位车主代表的分享也印证了这一点。

从BBA换购风云A9L的车主称之为“品味升级”，银行行长更认可其为“成功的价值投资”。

这些真实用户的反馈，比任何参数都更有说服力。

体系进化：从单一爆款到矩阵突围

风云A9L光辉版的上市，不仅是单一产品的升级，更是产品体系的完善。

随着光辉版的加入，风云A9L构建起覆盖智能与豪华双赛道的高阶产品矩阵。

从入门的猎鹰200、500，到更贵但更智能的猎鹰700，以及四座版与五座版的选择，风云A9L提供了更为精细化的产品分工。

特别是猎鹰700版本，通过与Momenta合作，配备激光雷达+Orin Y芯片，实现了智驾能力的跃升。

四座尊享版则瞄准了“中国人自己的四座”这一细分市场，以“C级尺寸，D级空间”重构出行标准。

凭借3000mm超长轴距与1540mm后排横向空间，打造超越级别的沉浸式体验。

体系化竞争的背后，是中国品牌从“性价比”向“价值比”转变的重要信号。

风云A9L不再仅仅依靠价格优势吸引消费者，而是通过同等价格提供更高阶的体验、同

级体验中更智能的表现、同档豪华中更本土化的洞察，与合资豪华轿车展开正面竞争。

技术背书：全球标准下的硬核实力

任何产品的持续热销，都离不开坚实的技术支撑。

风云A9L光辉（四驱）搭载的鲲鹏超能电混CDM 6.0系统，热效率达45.79%，实现260km纯电续航与1200km+综合续航，覆盖全场景出行需求。

在安全层面，整车采用88%高强度钢铝材质，前乘员舱骨架更100%使用2GPa热成型钢，构筑全方位安全屏障。

底盘方面，前双叉臂与后高阶五连杆结构，配合六活塞全铝卡钳及博世IPB 2.0系统，达成34.1m百公里制动与5.95m灵巧转弯半径。

这些硬核技术参数，不仅获得了NESTA六维电安全认证、2025中国十佳底盘与最佳操控、能效之星等多项行业权威认可。

更展现了中国品牌在全球标准下打造豪华产品的实力。

写在最后：

纵观中国汽车产业，从“性价比”到“价值比”，从“闭门造车”到“用户共创”，风云A9L的实践提供了一条可行的向上路径。

C级轿车市场曾是合资品牌最坚固的堡垒，而今堡垒正从内部被攻破。

“听劝”不是迎合，而是智慧；“价格战”不是目的，价值才是核心。中国汽车品牌的高端化之路，正在这样的理念下稳步向前。

HTML版本：[上市即爆红的风云A9L，靠什么连续三个月交付过万？](#)