

奔驰纯电CLA的雙面战略：600公里入门版与866公里顶配的较量

来源：陈家杰 发布时间：2025-11-18 13:46:44

142颗可发光星徽点缀的封闭式格栅背后，是奔驰电动车在中国市场的精准刀法。

11月5日，全新奔驰纯电CLA长轴距版正式上市，售价24.90万元至29.99万元。仅仅几天后，工信部《第二十三批减免车辆购置税的新能源汽车车型目录》中出现了CLA260 L新车型的信息，配备60kWh磷酸铁锂电池，CLTC续航600公里。

一款车型，两种电池配置，三个价格区间——奔驰在电动化道路上正施展着精准的产品定位策略。



01 双电池战略



CLA260 L 作为计划中的入门版本，搭载60kWh磷酸铁锂电池组，CLTC续航里程为600公里。该车型采用165千瓦后置单电机，最高时速可达200km/h，整备质量为2005公斤。

车身尺寸方面，新车长宽高分别为4763×1836×1471mm，轴距为2830mm。这一尺寸与已上市的超长续航版完全一致，表明奔驰在空间布局上保持了统一标准。

已上市的超长续航版 配备89kWh三元锂电池，CLTC工况续航达到866公里，百公里电耗仅为10.9千瓦时。这一续航数据甚至超过了许多同价位国产电动车。

墨隐说：双电池策略像是奔驰在电动化道路上的左右互搏，既要在价格上接地气，又要在性能上维持豪华尊严。

02 技术底蕴

全新纯电CLA基于奔驰MMA平台打造，这一架构专为新能源车型设计。800伏高压架构是其核心技术亮点，支持最高320千瓦直流快充。

充电效率是衡量电动车技术含量的重要指标。官方数据显示，超长续航版充电10分钟可补充370公里续航。这一数据缓解了用户对充电速度的焦虑。

同级唯一的电动两挡变速箱成为CLA的隐形王牌。这项技术能够优化电机在不同速域下的性能表现，让电机始终处于高效工作区间。

智能驾驶方面，奔驰与中国智能驾驶公司Momenta合作，联合开发了无图L2++全场景智能辅助驾驶系统。系统支持从车位到车位的智能辅助驾驶功能，覆盖高速、城区以及泊车全场景。

墨隐说：平台化战略像是修铁路，初期投入巨大，但一旦建成便能驶入快车道。

03 本土化适应

“在中国，为中国”成为奔驰电动化战略的核心思路。全新纯电CLA轴距相比海外版增加40毫米，达到2830毫米。这一调整专门针对中国消费者对后排空间的需求。

奔驰虚拟助手与思必驰合作共创，并应用了豆包AI大模型。语音交互系统响应速度提升至0.2秒，支持多音区识别和全场景打断。

车内三联屏设计由10.25英寸液晶仪表、14.6英寸中控屏和14英寸副驾娱乐屏组成。操作系统搭载高通骁龙8295芯片，确保系统流畅运行。

安全配置上，全新纯电CLA标配11个安全气囊。电池包通过了中国电动汽车火灾安全指数五星认证，热稳定性满足2026年生效的新国标。

墨隐说：本土化不是简单加长，而是深入骨髓的适应性进化。

04 市场竞争分析

奔驰CLA EV(图片|配置|询价)定位紧凑型纯电轿车，却要面对特斯拉Model 3、小米SU7等中型车的竞争。车身尺寸上，全新CLA长宽高分别为4763/1836/1471mm，轴距为2830mm。

与特斯拉Model 3相比，全新CLA在车身长度上领先43mm，但轴距短了45mm。这种错位竞争体现了奔驰的产品差异化思路。

价格方面，24.90万元至29.99万元的定价区间直接切入国产高端电动轿车市场。奔驰选择将价格下调至与国产车相当的水平，打破传统豪华品牌的定价惯例。

回顾CLA车型历史销量，这款进口轿跑在国内属小众车型——2024年销量为5660辆，2023年为3523辆。电动化转型为CLA提供了扩大市场份额的机会。

墨隐说：市场定位如同下棋，奔驰这一步看似让子，实则开辟了新棋局。

05 电动化转型的决心

梅赛德斯-奔驰集团股份公司董事会成员佟欧福（Oliver Thöne）表示：“全新CLA开启了梅赛德斯-奔驰未来几年在中国最强大的产品和技术攻势。”这一表态凸显了奔驰对中国市场的重视程度。

到2027年，奔驰将在中国市场推出7款专属车型。产品投放节奏显示奔驰正加速电动化转型。

奔驰在华已形成覆盖轿车、SUV及MPV的电动产品矩阵。全新纯电CLA是这一矩阵中的关键棋子，承担着走量任务。

本土研发投入是奔驰电动化战略的另一支柱。梅赛德斯-奔驰集团股份公司董事会主席康林松（Ola Källenius）强调，奔驰“持续加大在华投资、深化与中国伙伴的合作”。

墨隐说：大象转身虽慢，但一旦调转方向，冲击力不可小觑。

墨隐评车：奔驰纯电CLA的双电池战略像是为不同买家准备的两条道路——选择600公里入门版是拥抱现实，为价格敏感又看重品牌的消费者打开一扇门；选择866公里超长续航版则是拥抱理想，在续航与豪华之间不做妥协。CLA历史销量并不惊人，但电动化或许能改变它的命运。

电动车竞争已进入下半场，参数党会关注电池容量与续航数据，真实车主则体验着日常使用的点点滴滴。奔驰的底蕴在于让技术不是冰冷参数，而成为体验的一部分。

你是否会考虑一辆续航866公里但价格不足30万的奔驰电动车？欢迎在评论区分享你的观点。

HTML版本： [奔驰纯电CLA的雙面战略：600公里入门版与866公里顶配的较量](#)