

为什么大家都在买零跑 C10？优惠后916万起值得冲吗？

来源：郑香琴 发布时间：2025-11-20 09:15:11

在刚刚过去的金秋10月，各家新能源车企像在演奏一曲“冰与火之歌”，有不仅遭遇舆论危机，同时销量同比和环比都下滑的明星车企，也有海内外销量齐升，继续拉大领跑优势的零跑汽车。当月交付70289台，新势力一哥的位置是越坐越稳。其中，零跑C10(图片|配置|询价)在国内的销量为12000多台，而在海外市场更是大卖8000多台，全球总销量突破20000台，是当之无愧让全球用户都喜欢的明星车型，看完之后你是否和我一样的想法？它到底好在了哪？

吸引你的不是性价比，而是质价比

可能对不了解零跑的网友来说，零跑是靠“品价比”出圈，确实，更亲民的价格会更容易吸引用户的关注和购买，但这仅仅只是在新能源早期发展的情况下才会发生，大家更喜欢用性能参数和价格来进行匹配（例如加速能力和续航表现，但其实你会发现零跑在这两点上并没有那么强势）。今时不同往日，大家更关注的是它的质量、服务、设计甚至是理念。说白了，现在的用户都“精”了，大家要的是好用、好开、服务还好的，同时，还能享受到一个亲民的价格，是整体质量和价格能进行匹配，让用户买得“心服口服”。

零跑C10	
车身参数（长X宽X高）	4739mmx1900mmx1680mm
常规车内状态	
前排放倒 1米8大沙发	
前后排一起放倒 2米7大床	

新能源核心：超充和辅助驾驶

那零跑C10(读测评)的“高质量”到底体现在哪？我们不堆参数，只说实际体验——就从用户最关心的“电”和“开”说起。

充电：不是盲目堆续航，而是把时间还给你

很多用户反馈，纯电车的续航再长，也不如“回血”速度快。零跑C10(用车口碑)搭载的800V高压平台，核心优势不在于冰冷的续航数据（虽然605公里续航也不算短），而在于它真正融入了你的生活节奏。



一位上海车主张先生这样评价：“以前开电车跑高速，充电像在‘罚站’。现在开C10，进服务区喝杯咖啡、刷会儿视频，出来电就差不多满了。16分钟，不就是等一杯手冲咖啡的时间吗？”

这种“无感补能”体验，让纯电用户最大的“里程焦虑”，悄然转变为“时间自由”。正如不少车主口碑中所说：“不是非要跑1000公里，而是需要时能快速出发。”当然，如果确实对于续航有需求，充电也不方便的，零跑C10还有增程版本，综合续航达到了1190公里，比一般油车还要跑得更远。

辅助驾驶：不是配置攀比，而是为你“减负”



辅助驾驶如今已不稀奇，但好用、敢用、愿意一直用，才是关键。零跑C10的辅助驾驶，在真实用户口中，更像一位可靠的“副驾”。

一位广州的宝妈车主分享：“每天通勤一个多小时，最怕堵车时脚酸手麻。现在上了高架，打开导航辅助驾驶，车子自己跟车、保持车道，我的精神不用再时刻紧绷。它处理得很‘老司机’，不会急刹猛加速，让人安心。”

对新手司机而言，它的自动泊车功能更是“福音”。一位95后用户说：“公司车位特别窄，每次停车都头大。现在到地库一键自动泊车，我在旁边‘监工’就行，不用担心蹭到邻车而尴尬。”

这些真实反馈说明，零跑C10的辅助驾驶，不是冰冷的硬件堆砌，而是真正从高频痛点场景出发，为用户带来实实在在的轻松与安全。

智能座舱带来跨时代体验

仅为内容创意，请遵守交通规则，安全驾驶

如果说充电速度和辅助驾驶只是给予驾驶者的便利，那我觉得娱乐系统则是全车人的福音，零跑C10搭载了高通SA8295P旗舰芯片和Leamotor OS4.0的交互系统，让整体操作和响应的速度相比一般车型来的更快，也更丝滑，同时它的功能也够多，例如我非常喜欢它的自研AI音效无麦K歌，累了无聊了全车人都一起唱起来，堪比是坐在KTV的包厢里，很有乐趣。

另外还有一个我觉得对有孩子的家庭非常好，就是它搭载了Deepseek+通义千问大模型，小孩子通常会问一些异想天开的问题让家长们手足无措，特别是异地旅游，当地的景点、美食、历史故事等等都能通过大模型来了解，我觉得这也是智能化的配备给我们带来更丰富和多元的车内体验。

征服全球市场的驾控和安全零跑C10最低售价：11.18万起最高降价：1.70万图片参数配置询底价懂车分4.03懂车实测空间·性能等车友圈10万车友热议二手车8.38万起 | 137辆

仅为内容创意，请遵守交通规则，安全驾驶

开头所提到零跑C10能在海外市场大卖，那除了我上述提到的这些优点之外还有一个就是在驾控方面的表现，毕竟大部分国家没有我们那么出色的基建，道路以平直路为主，而他们的道路则是起伏和弯路更多，所以对于底盘有着更高的要求。零跑C10的底盘是中欧团队调校，并且还是采用了前麦弗逊和后多连杆的悬架，它也是同级配备LMC一体化运动融合控制技术的车型，有多厉害呢？举个例子，在120km/h的速度下爆胎，车身还能保持稳定。原本我们自己品牌的车型被诟病较多的就是在操控上的不足，这次在零跑C10上，也是将这个短板给补齐了。

身体和钱包，一起“躺平”

技术的普惠自然让我们的开车和用车更轻松和便利，不过对于车内舒适性的表现，这其实归结于车企对于用户的洞察力了，是否从用户需求的角度来出发，新势力车企与传统车企的不同之处在这里也有体现，零跑其实也是个代表。下面这个表格就很好的展现了在一个车身

尺寸没那么亮眼的表现下却给了车内空间的多种“躺平”模式。

零跑做得更为细致入微的是没想到它在内饰的用料上都下了一番功夫，打破我们认知的并不是多么豪华而是它是那么的环保和健康，它的座椅是采用了可啃咬级的有机硅材料，小孩子的嘴巴不小心触碰到也没关系，另外，该材料有耐污耐磨的特性，清洁起来方便的同时也更耐用，这不正是我们更想要的么，健康、心安且经久不衰，对于有孩家庭，那真的是极度友好了。

相比身体的躺平，显然，钱包的“躺平”那才是真“躺平”，原本零跑C10的起售价也不过12.28万，其实从它的“质价比”来说，可以说是非常高了，但进入年底收官阶段，没想到的是零跑还会给出钜惠，将置换补贴，金融补贴等多重优惠叠加在一起后，它的实际价格来到了11万多，甚至最低配的530舒享版只需要9万多。

我觉得这是在面对即将到来的2026年新能源政策收紧的情况下，零跑提前做了预埋。而这个价格放眼整个车市，可以说是具有很强的竞争力，如果屏幕前的你有购车打算，那我我觉得不妨可以到店去看看。另外，相比年底其他车企会有订单挤压导致交车慢的问题，零跑已经提前将产能拉了起来，所以交车时间也会相比其他车企来得更快，等车时间也更短。

HTML版本: [为什么大家都在买零跑 C10? 优惠后916万起值得冲吗?](#)