

86天交付破3万，乐道L90凭什么把30万级纯电SUV打成“骨折价”？

来源：黄静怡 发布时间：2025-11-20 09:43:06

最近这阵子，新能源车圈子热闹得不行，尤其是纯电SUV市场。三季度以来，乘联会数据显示，新势力阵营里纯电和增程的比例已经拉开到七三开，纯电销量明显上扬，而增程车型的份额在稳步下滑。想想看，就在前两个月，好几款热门纯电SUV接连上市，像是问界M9的纯电版、极氪009的升级款，还有小鹏G9的换代，这些车都瞄准了大空间家庭用户。增程老将们也没闲着，纷纷跨界布局纯电，比如理想开始推纯电L系列的预研消息。这股“纯电升、增程降”的趋势，让人觉得纯电终于从续航焦虑的泥潭里爬出来了，转而强调日常便利和长效价值。

乐道L90最低售价：26.58万起 [图片](#) [参数配置](#) [询底价](#) [懂车分](#) [暂无懂车实测](#) [空间](#) • [性能](#) [等车友圈](#) 1.5万车友热议 二手车17.98万起 | 30辆

就在这个节点上，乐道L90([图片](#)|[配置](#)|[询价](#))的交付数据又刷了屏。10月底的消息显示，这款车上市刚满86天，就累计交付破3万台，刷新了纯电大型SUV的交付纪录。更夸张的是，整个乐道品牌从去年底起步，385天内就突破10万交付大关，在纯电新势力里稳坐Top2的宝座。10月份，蔚来整体交付超4万台，其中乐道贡献了不小份额，L90单月目标直奔1.5万台而去。用户反馈里，海清这样的明星车主都忍不住发帖说，换电这事儿对女车主来说就是个贴心守护。

话说回来，这数据不是空穴来风，而是实打实的家庭用户认可。乐道从一开始就定位“更懂中国家庭的高品质品牌”，L90作为它的9系旗舰SUV，5米1的车长、大三排布局，配上纯电+换电的组合拳，难怪一上市就成了话题中心。开篇先聊聊这个，接下来咱们细说说为什么它在纯电浪潮里这么接地气。

纯电趋势这事儿，说白了就是市场在变，用户需求在升级。过去两年，增程车火得一塌糊涂，因为它解了长途焦虑，但现在呢？城市通勤和周末出游占了大头，纯电的零排放、低用车成本开始占上风。乘联会9月报告里，新势力纯电渗透率直逼70%，这不是巧合。三季度，多家车企密集上新纯电SUV，像是比亚迪的宋L纯电版、零跑C11的升级，销量榜上纯电车型前十里占了八席。



增程头部玩家也坐不住了，深蓝汽车推了纯电S7，小米SU7的纯电生态也在扩张。乐道L90(看资讯)赶上这波好时候，它不光是纯电，还加了换电这层保险，让人觉得“纯电不等于麻烦”。实际用下来，电池租用方案一选，车价直接降到17.98万起，比同级增程车低不少。用户们常说，以前纯电总担心冬天掉电，现在换电站一拉满，全国高速每180公里就有一座，3分钟搞定，纯电的痛点瞬间变优势。这趋势下，L90像是个聪明选择，不跟风堆参数，而是直击家庭痛点——空间大、用车稳、成本低。

说到交付势能，乐道L90(用车口碑)这速度真有点“黑马”味儿。385天10万台，不是靠烧钱补贴堆出来的，而是用户口口相传的结果。想想看，上市72小时内就交付近2000台，跻身大型SUV周销Top3；到10月下旬，累计3万多台，还在加速爬坡。车主群里，有人分享从下单到提车就一周，产能拉升50%后，交付效率高得让人意外。为什么这么火？大概因为它懂家庭。蔚来生态的加持，让乐道从L60起步就积累了口碑，L90作为大三排旗舰，直接对标30万级市场，但定价亲民。

数据显示，L90用户里，45%的人对比过增程车型，28%对比纯电五座，最终选它。是那种“一步到位”的感觉——大空间、纯电便利，全家出游不将就。交付Top2的背后，是实打实的用户黏性，有车主帖子里满是“周末全家自驾，行李箱塞得满满当当，还剩地方放野餐垫”的日常分享。这势头，让人觉得纯电大SUV的春天真来了。



租电换电这套玩法，是L90亮眼的“家庭福利”。传统买车，总得捆着电池一起掏腰包，担心衰减贬值，几年后换车还得亏本。现在呢？BaaS电池租用方案一选，L90车价直降8.6万，入门Pro版只要17.98万起。这不光省钱，还省心。租电意味着不用自己扛电池风险，每换一次电，就等于给电池做次全面体检，相当于上了“终身医保”。依托蔚来那张覆盖全国的9纵11横高速换电网络，平均每180公里一座站，3分钟内满血复活。

实际场景里，周末从上海去杭州，高速上看到换电站，停车、换电、走人，全程不耽误看剧。用户反馈，冬天纯电掉电的烦恼没了，夏天高温也稳。更有意思的是，固态电池成熟后，通过换电就能无缝升级，新老用户都能尝鲜。这组合——固态电池+换电站——直接把续航拉到无敌级，CLTC 600km不是梦。比起家充桩的等待，换电更像快餐式便利，尤其对多孩家庭来说，出门不愁电。观点上，这不是噱头，而是纯电生态的成熟标志。以前纯电总被增程嘲“补能慢”，现在L90用行动证明，纯电也能“随时满电”。



超大前备舱的设计，绝对是L90的“隐藏技能”，中国市场专属的240L容量，简直是为家庭行李量身定做。想想看，后备厢塞满后，还能同时放两个20英寸行李箱、一个儿童箱加背包，这空间利用率高到离谱。开口宽830mm，低门槛600mm，取放大件行李不费劲。更绝的是乐叩智能开启，语音或APP一喊，就自动抬升，露营时还能变身大沙发或观景台。数据显示，96%的L90用户每周至少用一次前备舱，使用频率居然超过后备厢。这不是吹牛，实际体验中，它解了大三排SUV的“前空后满”尴尬。全家出游，爸妈行李在前，孩子玩具在后，空间分层明确。车主们在论坛分享，野营时前备舱铺上垫子，当临时休息区，星空下躺着聊天，氛围拉满。观点来说，这设计接地气，不像有些车的前舱小得只能塞雨伞，L90的240L是真大，体现了“中国家庭专用”的心思。不是堆砌功能，而是让日常变轻松，露营、自驾都不再为行李发愁。

驾乘体验上，L90的5米1车长是黄金尺寸，大三排SUV里难得的平衡点。好开好停、好坐好装，全在这一把握。最小转弯半径5.7米，甚至比不少五座车还小，搭配敏捷掉头和泊车辅助，开大车的感觉像中型SUV。城市里窄巷掉头，辅助系统提示精准，立即控制方向盘，停车位再小也不慌。空间是亮点，彻底治好了以往大三排“坐得下人，装不下行李”的老毛病。座座都是VIP级，6人坐满还能塞10箱行李，前后都能装。实际用下来，二排腿部空间超1米，三排也不挤，靠背放平还能变床。用户帖子里，有人说周末接孩子放学，顺路拉朋友，全车7人行李不超载，纯电扭矩响应快，起步稳。观点上，这车没追求极端大尺寸，而是实用主义。比起有些5.5米巨无霸，L90的尺寸更友好，家庭日常通勤不累赘，长途自驾不疲惫。辅助泊车功能帮了大忙，不是全靠它，但确实让新手爸妈自信满满。

一步到位，这四个字最能概括L90的性价比。以前30万内想买大三排，好车少得可怜，现在二三十万就能拿下旗舰版。BaaS租用后，价格只有9系同级的一半，冰箱、彩电、大沙发全配齐，质价比高到爆。六座七座灵活选，适应不同家庭。数据显示，选择L90的车主，45%深度对比增程，28%比纯电五座，最终都绕不开它。为什么？因为它不玩虚的，直击需求。大空间纯电，换电加持，前舱解痛点，全家用车一步搞定。网上车主分享，从Model Y置换而来，说空间翻倍，成本更低。观点来说，在这个价位，L90是绕不开的选择，不是因为它碾压谁，而是平衡好。二三十万买大五座或三排，它都能站稳脚跟。

乐道L90最低售价：26.58万起
图片参数配置询底价
懂车分暂无
懂车实测空间·性能等
车友圈1.5万车友热议
二手车17.98万起 | 30辆

总的来说，乐道L90在纯电+换电+超大前备舱的组合下，成了家庭SUV的靠谱选项。交付数据证明市场认可，租电网络解焦虑，前舱设计添便利，驾乘空间拉满，价格还亲民。纯电趋势下，它不是跟风者，而是实用派的代表。周末自驾、日常接送，全家满意度高。如果你正纠结大空间纯电，不妨看看L90——它让用车变简单，生活多点乐子。

