

发布会准备引用我的视频，那启源A06真的听劝了吗？理财级导购

来源：张承颖 发布时间：2025-11-20 13:20:55

长安启源A06(图片|配置|询价)正式上市了，听没听劝，后续还有多少降价空间？既然长安高层看到了小橘子的视频，一开始也准备在发布会上聊一下小橘子的观点，那我就说实话，

看到全系直降1万元的官方指导价时，我的心情是有点复杂的，一方面觉得长安终究还是听进去了一些市场的声音，但另一方面，又觉得这份“听劝”里带着点内部博弈的味道。我们之前基于成本拆解和市场竞争的预判是需要至少1.5万到2万的降价幅度才能真正打开局面。现在，长安给出了明面上降1万，再叠加一个“10万5年0息”的金融政策。如果我们按年化3%的利率粗算，5年下来利息能省大约1.5万元。这么看，总的购车成本降幅似乎摸到了我们预期的2万元。但问题在于，直接降价是实打实的，消费者感知强烈；而金融政策是隐形的、有门槛的，需要你贷款才能享受，这种优惠方式不够直接，甚至会让部分全款购车或者对长期贷款心存顾虑的消费者感觉“被区别对待”了。所以，从营销心理学上讲，这次定价策略只能算是个“半听劝”的操作，长安在维持表面价格体系尊严和实际抢夺市场之间，选择了一条相对保守的路径。

从我们之前分析过的成本角度看，感兴趣的可以去到主页看一下这个视频，启源A06的定价确实体现了长安在控制供应链成本上的努力。作为基于SDA智能汽车超级数智化平台开发的车型，A06通过高效集成技术和材料创新，实现了空间利用率提升10%以上和整车减重28.6%的成果，这些技术重构不仅提升了产品竞争力，也客观上降低了单车的物料成本。尤其是在三电系统方面，虽然630版本搭载的800V碳化硅高压平台+6C快充技术听起来很高端，但长安通过规模化采购和平台化应用已经有效控制了这套系统的成本，使得在12.99万的630 Max版本上就能体验到800V平台的优势，这一点确实值得肯定。

然而令人困惑的是，长安在配置分配上却表现出了精打细算。510版本使用的51.848度国轩高科电池和120kW电机组合，确实让人感到动力储备不足，尤其是163马力的输出对于一台B级轿车来说只能说勉强够用。这种在动力系统上的明显区分，与630版本采用的210kW电机形成鲜明对比，低配版本有点亏了。相比之下，竞品如东风奕派007即便在入门版本上也提供了更为充沛的动力表现，这使得启源A06在低配版本上的竞争力大打折扣。

本来之前是打算要一些咱们视频不同观点的内容剪辑放在发布会投屏的，因为刚联系到您，时间有些晚，发布会的视频内容已经制作完毕，就用不了啦



从配置梯度来看，长安的定价策略存在一些不平衡。10.99万的510 Pro版虽然价格诱人，但缺乏关键性的舒适配置如座椅通风加热，且动力表现平平，更多是作为拉低起售价的象征性存在。而增加1万元到11.99万的510 Max版，虽然补全了前后排座椅通风加热、电动记忆尾门等实用配置，但动力系统的短板依然存在。真正值得推荐的是12.99万的630 Max版本，不仅续航提升至630km，电机功率也升级到210kW，800V平台的加入更使其补能效率大幅提升，这1万元的差价可谓物超所值。不过这个版本仍然存在一个明显遗憾——采用的是组合液晶仪表而非全液晶仪表，在视觉呈现上可能略显廉价，这对于追求科技感的消费者来说可能形成一个心理门槛。

如果再增加1万元预算，大家将面临两个选择：13.99万的630舒享Ultra版和同价的630激光Ultra版。前者侧重舒适性配置，增加了冰箱、后排座椅按摩、四门隔音玻璃等高端配置；后者则专注于智能驾驶，搭载激光雷达和更高级的驾驶辅助系统。这种配置划分方式看似给了我们更多选择，但实际上也可能导致目标用户群的分散。对于家庭用户而言，舒享版的舒适配置可能更具吸引力，但缺失了智能驾驶这一新能源车型的核心卖点；而对于科技爱好者，激光雷达版又牺牲了部分舒适性配置，不得不做出取舍。

顶配的14.99万630激光Ultra+版本虽然配置拉满，但价格已经触及15万心理关口，将与更多强势竞品直接竞争。值得注意的是，即便是顶配版本，AR-HUD仍然需要额外支付3000元选装，这种在高端配置上的“斤斤计较”可能会给消费者带来不好的购车体验。相比之下，奕派007在相近价位提供了包括HUD在内的更全面配置，这对启源A06形成不小压力。

A06性价比主观观点		全网@飞车小橘子		
维度	具体策略	优势与亮点	劣势与不足	购买建议
整体价格策略	在“低起售价吸引关注”和“成本控制与配置平衡”之间艰难权衡。	成功塑造了价格吸引力，特别是结合金融政策后，实际购车成本具备竞争力。	导致“高低配体验差异巨大”的产品格局，低配版产品力存在明显短板。	策略上纠结且保守，虽实现了市场覆盖，但未能展现出破釜沉舟的决心。
车型性价比分析	1. 630 Max版 (12.99万)：在续航、动力、配置和价格间取得最佳平衡。 2. 510 Max版 (11.99万)：配置足但动力弱。 3. 顶配版 (14.99万+)：溢价高，性价比相对较低。	630 Max版是全系的“性价比之王”，是大多数消费者的首选推荐。510 Max版为预算有限的用户提供了一个配置全面的选项。	顶配车型价格触及15万关口，面临更激烈的竞争，选装策略（如HUD需加钱）影响购车体验。	强烈推荐630 Max版；预算有限且对动力不敏感可考虑510 Max版；顶配版需谨慎评估。
与核心竞品对比	优势项：空间利用率（“得房率”90%）、内部空间（2168L）领先同级。 劣势项：电池容量、电机功率（低配）等核心参数不占优，且全系未配备热泵空调。	空间优势是其核心卖点，尤其适合注重家庭乘坐体验的用户。800V平台下放是技术亮点。	北方冬季无热泵空调将导致续航折扣明显增大，成为潜在短板。与实派007等竞品相比，在核心参数上诚意稍逊。	产品力长板与短板同样突出，形成了错位竞争。
总结与目标用户	价格显示出一定诚意，但配置和动力决策偏保守，可能影响其市场穿透力。	对于最看重空间表现和800V平台充电效率的消费者，A06（特别是630 Max版）是一个值得考虑的选择。		

金融政策是本次启源A06上市的另一大看点。长安推出了10万5年0息的金融方案，按照年化3%计算，这一政策相当于为消费者节省了约1.5万元的利息支出。结合直降1万元的官方价格，实际优惠幅度已达到2.5万元，超过了我们此前预期的2万元降价空间。然而问题在于，这种通过金融政策实现的隐性降价不如直接官降来得直观和易于感知，很多消费者可能无法完全理解这一政策的价值。更重要的是，5年超长贷款周期虽然降低了月供压力，但也意味着消费者将长期背负车贷，这对于收入不稳定的人群存在一定风险。大家选择分期时，尽量让月供不超过收入的30%，以避免过度负债。

A06降价空间：内部与外部环境视角		全网@飞车小橘子	
维度	具体表现与市场现实	影响	
内部竞争	启源A06与同门的深蓝L06和启源A07价格带高度重叠，形成“同门竞争”。尽管深蓝品牌定位“科技运动”，启源定位“家庭实用”，但实际产品界限模糊。A06在轴距、悬架（双叉臂）等部分配置上甚至优于定位更高的A07，存在“倒反天罡”的现象。为避免内部蚕食，A06的定价必须与这些兄弟车型形成清晰价差。	为争取市场份额，长安很可能对A06（特别是630高配版本）采取变相降价或增配不加价的策略，例如通过终端优惠或金融补贴，将其主力车型的实际落地价控制在更具竞争力的区间（如12.5万元左右），以与定位更高、空间更大的深蓝车型形成区隔。	
购置税政策	新能源汽车购置税全额免征政策将于2025年底结束。2026年1月1日至2027年12月31日，政策将调整为减半征收，每辆车减税额上限1.5万元。这会在2025年底前催生“末班车”抢购需求，但也会导致2026年购车成本上升。	为应对2026年因政策退坡带来的价格上涨压力，长安很可能需要主动出击，通过官方降价、增加终端优惠或推出“购置税兜底”补贴等方式，来对冲政策变化带来的成本增加。	
品牌力	“启源”作为新秀品牌，其品牌溢价能力目前远不及比亚迪、吉利等一线品牌。它需要依靠更高的“性价比”来吸引用户。初期订单破万主要依靠的是极具吸引力的产品点（如双叉臂悬架、800V平台）和金融政策刺激。	如果市场中出现关于低配车型动力偏弱、配置缩水等负面反馈，将会直接影响后续消费者的决策。长安可能被迫通过直接间接的降价来维护性价比口碑，从而进一步压缩利润空间。	

同时发布会上的增程版本也是启源A06扩大受众群体的举措。11.99万的240 Max版和12.99万的240激光Ultra版，填补了11-13万价格区间的市场空白。但令人不解的是，增程版依然使用了120kW小电机，这与纯电版630车型形成鲜明对比。对于增程车型用户来说，长途出行场景更多，动力储备的重要性不言而喻，长安在这一点上的取舍上有待商榷。不过增程版采用的宁德时代28.39度电池相比纯电版的国轩高科电池在品牌认可度上更具优势，这可以视为一个亮点。

纵观启源A06的整个价格体系，可以看出长安在定价上的纠结与权衡。一方面希望通过低起售价吸引市场关注，另一方面又要在成本控制与配置分配间取得平衡，结果便是形成了

现在这种“高低配体验差异巨大”的产品格局。

从性价比角度分析，12.99万的630 Max版无疑是全系中最值得推荐的配置，它在续航、动力、配置和价格之间取得了最佳平衡。而对于预算有限的消费者，11.99万的510 Max版虽然动力平平，但配置水平足以满足日常家用需求，也是一个可考虑的选项。至于顶配车型，除非对智能驾驶有极高要求，否则14.99万的价格可能不如选择630 Max版后再根据需要进行个性化升级来得划算。

与主要竞品对比，启源A06在空间利用率方面表现突出，90%的“得房率”和2168L的内部空间确实领先同级。但在电池容量、电机功率等核心参数上，与奕派007等竞品相比并不占优势。特别是在消费者最为敏感的续航方面，63.18度电池标称630km续航虽然能耗数据亮眼，但实际表现仍需市场验证。此外，全系未配备热泵空调也是一个潜在短板，尤其在北方冬季，可能会对实际续航产生明显影响。总体而言，长安启源A06的正式上市价格显示出一定的诚意，尤其是结合金融政策后，实际购车成本已经低于先前市场预期。但在配置分配和动力系统上的某些决策仍显得过于保守，可能影响其在激烈市场竞争中的表现。对于消费者而言，如果你最看重的是空间表现和800V平台的充电效率，那么启源A06确实是一个值得考虑的选择；但如果你对动力性能有更高要求，则可能需要增加预算选择630版本，或者转而考虑同价位的其他竞品。

接下来，我们来深入剖析未来半年到一年内启源A06可能出现的降价空间与时间点。

首先，我们必须结合长安启源公布的“24小时新增大定突破10385台”这一数据来重新审视局面。这个数字无疑是一剂强心针，表明启源A06凭借其极具话题性的底盘配置、相对有吸引力的金融政策以及最终相比预售价下调1万元的举措，成功地在上市初期吸引了大量关注并转化了首批订单。这个成绩单，特别是放在当前竞争白热化的市场环境中，足以让长安汽车的管理层暂时松一口气，也意味着他们短期内主动进行官方降价的压力和意愿会显著降低。因此，对于那些期待上市后立刻出现大幅官降的“等等党”来说，可能需要调整预期，立即官降的可能性已经微乎其微。而且，从企业财务目标来看，长安汽车2025年上半年财报呈现“营收下降但扣非净利润增长”以及“经营性现金流为负”的复杂局面。这表明公司正处于一个精打细算、追求单车利润与控制成本并重的阶段。初期良好的订单数据会强化其“稳价保利”的策略，短期内（例如上市后头三个月），长安有充分的底气维持价格稳定，甚至可能收缩部分金融权益。但长远看，若想达成全年新能源百万辆的宏大目标，并改善现金流，A06作为走量车型，必须持续上规模。一旦初期订单潮水退去，增长乏力，通过价格手段刺激销量就会成为必选项。

第二，市场竞争压力是最大的降价推手。启源A06所在的10-15万区间是“血海市场”。比亚迪秦L EV、海豹06等车型已建立起强大的市场壁垒和口碑，其定价对A06形成直接压制。更重要的是，像奕派007这样的对手，在电池容量、激光雷达等配置上展现出更强的堆料诚

意，迫使启源A06必须在价格上做出回应。此外，小鹏M03等车型的终端优惠不断侵蚀着价格基准。A06若想从这些强敌中持续抢夺份额，现有的价格优势并不稳固，尤其在动力系统存在明显短板的510版本上，降价是迟早的事。

第三，内部车型竞争是一个关键变量。长安旗下启源、深蓝、长安品牌新能源车型价格带高度重叠。A06的定价必须与大哥A07保持合理价差，同时不能过度冲击即将上市的深蓝L06等车型。如果A06的630高配版本价格坚挺在14-15万，很容易导致消费者转而选择定位更高、空间更大或品牌形象更佳的深蓝车型。为了避免内部蚕食，长安很可能通过终端优惠或增配不加价的方式，使A06的主力销售版本实际成交价稳定在一个更具竞争力的区间，例如将630 Max版本的实际落地价通过补贴等方式变相控制在12.5万元左右，而这本质上就是一种降价。

第四，购置税因素需要考量。新能源汽车购置税全额免征政策将于2025年12月31日结束，从2026年1月1日起至2027年12月31日，将调整为减半征收。这一明确的政策退出时间表，反而会催生“末班车效应”，可能刺激部分需求在2025年底前集中释放。而对于像启源A06这样的车型，当2026年购车成本因政策退坡而上升后，其价格竞争力将面临直接考验。为了维持市场吸引力，长安很可能需要通过官降、增加终端优惠或提供类似的“购置税兜底”补贴等方式，来对冲政策退坡带来的价格上涨，从而变相进行降价。因此，购置税政策的退坡非但不是厂商无法利用的促销借口，反而将成为倒逼车企在2026年进行价格调整的一个重要外部压力。

第五，品牌力是定价的基石。必须客观承认，“启源”作为一个新晋品牌，其品牌溢价能力目前远未达到与比亚迪、吉利等一线品牌抗衡的水平。它需要依靠更高的“性价比”来吸引用户。初期订单破万更多是依靠产品点（如双叉臂悬架）和金融政策的刺激，但品牌的长期认可度仍需靠口碑积累。如果市场反馈中关于低配动力弱、电池品牌争议、配置分配不合理等声音持续发酵，将会直接影响后续消费者的购买决策，从而迫使长安通过价格手段来弥补品牌力的不足。综合以上所有因素，小橘子对启源A06的降价空间和时间做出如下预判：

未来1-3个月的短期内，也就是2025年11月-2026年1月，官方价格将保持稳定，甚至会宣传“订单火爆，价格坚挺”。但为了冲击年底销量数据，部分区域经销商可能会给出少量的线下优惠、赠送礼品或保险补贴等“暗降”手段。510版本由于产品力短板明显，将是暗降的主力。

3-6个月后的2026年第一季度末至第二季度，是最关键的观察窗口。初期订单红利消耗殆尽后，真实的终端销量数据将成为决定性因素。如果销量增长明显放缓，长安很可能在2026年春节后推出名为“新春回馈”或“限量版”等变相优惠活动，针对性价比最高的630 Max版本进行数千元的官方补贴或增配，这将是实质性的价格松动。而510版本为了清库存，官方指导价可能会有3000-5000元的直接下调。

2026年下半年，随着竞品改款车型的上市以及深蓝L06等内部新车的压力，A06的全系价格体系将面临更大的挑战。届时，不排除官方进行正式的全系价格调整，或者推出配置更高的类似“荣耀版”的车型来变相降价。

所以，对于急于购车的用户，当下最明智的选择是锁定12.99万元的630 Max版本，并充分利用“10万5年0息”的金融政策，这相当于已经享受了部分降价红利。对于不急于用车的消费者，最佳的观望和入手时机预计在2026年春节后至第二季度，届时市场反馈和竞争压力将可能迫使厂商给出更直接的优惠。而启源A06的510系列，除非出现远超预期的官方大幅降价，例如降至10.5万元以内，否则始终不是值得推荐的选择。

关注我，理性购车。

HTML版本：[发布会准备引用我的视频，那启源A06真的听劝了吗？理财级导购](#)