

启源A06上市：猜中价格，配置权益加码，但仍有遗憾！

来源：蔡承舜 发布时间：2025-11-21 11:48:16

写在前面的话

上次动态试驾了启源A06之后，本来说是10月28日正式上市，结果发布会居然延期了。随后就在10月30日，同门兄弟深蓝L06举行预售发布会（预售价13.99万元~16.19万元），这很难不让人联想到长安集团内部的博弈。如今看来，作为长安升级新央企后的首款产品，启源A06的压力不仅来自于政策退坡和市场竞争，甚至还来自集团内部。那么，今天老蔡就带大家从启源A06这场上市发布会出发，盘一盘启源的上市到底做对了什么，又做错了哪些？

这么短 那么长

这场名为“天枢智能 万家启程——长安启源A06(图片|配置|询价)价格权益全球发布暨用户嘉年华”的发布会给我留下了两个非常深刻的印象：第一个印象是“发布会这么短”，今年我已经被太多冗长的发布会折磨够了。一台新车动辄开两三次发布会，什么技术发布会、预售发布会、正式发布会、用户交车仪式，不一而足。每场发布会还都要开1-2小时，动不动就是从7点尬聊到9点。每次的发布会还要上不同的高管来个雨露均沾，相似的亮点人人都讲一遍。启源A06的这场发布会在这些拖沓同行的衬托下反而显得像朵白莲花了，全程一共只有46分钟，总时长非常友好。

但是，注意，我要说但是了。第二个印象则是“尴尬时刻那么长”，这场发布会我觉得可以分为四个部分，第一个部分的核心是感谢用户和感动自己，用时18分钟，时长占比达39%。这可能也是长安在发布会的标题里加入“用户嘉年华”的原因吧。但对于我们这些线上观看直播的观众来说，既搞不懂启源汽车和中超是什么关系，也闹不明白重庆为什么回来了，更不认识这些“源分奥斯卡”获奖者，我们只知道，我们的时间被浪费了。



第二个部分的核心是“自媒体”夸夸夸，用时14分钟，时长占比30%。这几年汽车发布会上，有两个身影是越来越常见了，一个是测试机构，另一个就是自媒体。通过第三方的视角来讲出或者展示车辆的宣传卖点，这算是一种行业惯例，本来无可厚非，但是过去几年我们也看到过太多“夸得太妙”导致翻车的案例——如理想i8的卡车对撞测试。



这次启源A06的发布会上把这么多时间都给到了自媒体，有没有翻车的案例呢？我觉得，有一个几乎要翻车的案例，就是YYP团队评价启源A06底盘质感的时候，用到了两个词——“软糯”和“呼吸感”。不知道大家看到这两个词会想到怎样的底盘质感？如果我没有实际体验过这台车的底盘而是光看这段视频，我一定会认为启源A06的底盘还是长安系一贯的忽忽悠悠、摇摇晃晃的感觉，而事实却是，启源A06的底盘相当紧实有韧性。

第三个部分的核心是权益和价格，用时13分钟，时长占比28%。这是整场发布会最有价值的部分，我们放在后面展开讲。

第四部分只有一件事，那就是为先享用户交付车辆，用时1分钟。虽然不知道这批车主

都是怎么选出来的，也不知道他们是不是拿了钥匙真的就能现场把车开走，但官方确实想到了要给用户诚意，只是时间安排的短了点。



在增配和保价之间找平衡

看过我此前两篇文章的朋友应该还记得，我一直坚持认为启源A06纯电版车型最终定价会在预售价基础上降1万元，来到10.99万元~14.99万元，事实也证明了我的猜测。但可惜我没猜中增程版的定价，主要原因还是不了解增程车型的具体配置信息。

在我关于启源A06静态体验的文章发布以后，评论区有不少网友表示，像启源A06这样配备无框车门的轿车，“四门双层隔音玻璃”却只有顶配才有，是缺乏诚意的表现。好在启源A06正式发布的时候给两个次顶配车型——630舒享Ultra版和630激光Ultra版都增配了四门双层隔音玻璃，顺道还解释了为什么双层隔音玻璃一层厚一层薄，这可以点个赞。

此外，其他增配还有，除了10.99万元的入门款车型外，其余车型均标配256色氛围灯，还把一堆限时赠送的配置改为了标配。

如果只是在上述配置上做一点加法的话，我觉得对于最终销量是不会有太大帮助的，相信启源官方也意识到了这一点。因此，一方面他们要稳住14.99万元的顶配定价不变，另一方面必须在权益上找到拉动销量的密码。于是，他们将原本3年零利息的贷款金融方案升级到了5年（仅限11月30日前下定用户）。这样一来，在顶配车型12万元5年零利息的加持下，购车门槛被再度拉低，大定用户（1999元定金抵扣4000元购车款）首付只要2.79万元就能开走顶配车型，月供2000元，5年还清。当然，如果不买顶配，其他车型也有10万元5年零利息金融政策。

除了金融礼升级外，感知最明显的还有两个升级的权益：一个是顶配车型的厂家置换补贴从本品6000元升级到了8000元，他品5000元升级到了6000元；另一个则是交付的时候赠送价值499元的中控物理按键和可以收纳在车门板里的自动折叠伞。

权益和配置上仍有遗憾

当然，在大部分权益加码的同时，我也发现，似乎有些权益在悄悄降级，比如，在预售阶段承诺免费赠送的价值3000元的紫色车漆，现在变成了1000元优惠价选装。而另一些配置

和权益上的遗憾可能是受限于成本，比如，本可免费送的充电桩现在要么自费599元选购，要么通过一个大定用户推荐下定才可赠送；再比如，在Pro和Max车型上饱受诟病的液晶组合仪表（俗称雅迪屏）依然存在；再再比如，网友们最担心的明年购置税问题没有兜底政策。

而更加离奇的则是，我最喜欢的车身颜色——琉璃蓝早在预售阶段就出现在了汽车垂类网站上，而如今正式发布后，我翻遍了启源官方小程序下单界面却依然没有踪影。而且在汽车垂类网站上居然至今都没有Pro版和Max版的实拍照片，难道把低配车型的照片藏起来就能让消费者买顶配吗？

最后预告一下近期的动向，我接下来会去试一试即将正式上市的小型SUV——启源Q05，以及启源A06的同门兄弟——深蓝L06。这就是本期所有的内容，欢迎大家点赞、评论、转发，我们下期再见！

HTML版本： [启源A06上市：猜中价格，配置权益加码，但仍有遗憾！](#)