

零跑推补贴，用户抢优惠，背后是压力还是机会？

来源：李智超 发布时间：2025-11-21 21:25:01

零跑推补贴，用户抢优惠，背后是压力还是机会？

零跑汽车在11月搞了个大活动，从1号到21号，七款车型全部都有补贴，这次他们没再用“等车送积分”那种旧办法，直接换成现金优惠，把时间、车型和金额都写得清清楚楚，让人看了更放心。

最明显的变化是置换补贴，以前零跑汽车提供交付等待补贴，意思是用户等车时间越长，每天能拿到的积分越多，最高累计一万元，现在这个补贴取消了，改为直接给现金，B01、B10、C16、C10这几款车型置换可以拿到四千元，C11和C10给两千元，T03给得最多，有八千元，零跑汽车可能希望减少供应链波动带来的影响，主动吸引更多人换车，不论是燃油车还是旧款电动车都符合条件。

他们还提供一个价值3680元的家充服务包，里面包含充电桩和安装服务，不过有个细节值得注意，C01这款车原本赠送的两年娱乐流量现在取消了，改为赠送价值17000元的秋日优享礼，这表明高端车型也面临成本压力，厂商选择减少软件服务来降低价格，以此与蔚来、小鹏等品牌直接竞争。



T03这款车补贴八千元，补贴金额占到车价的三成多，比五菱缤果(图片|配置|询价)和比亚迪海豚那些车型的补贴比例高出不少，零跑现在做的不只是卖车，更多是在冲销量抢市场，就算利润不高也要先把客户吸引过来，毕竟年底国家补贴可能就要减少，这时候不抓紧

争取，以后会更难。



B01和B10这两款车都使用LEAP 3.5平台，续航表现各有不同，补贴政策重点围绕“置换加金融”展开，意思是车主换车能获得补贴，贷款也能享受优惠，C10、C11与C16这三款SUV同时提供增程和纯电版本，补贴中还加入了“全配套装基金”，实际是鼓励消费者选择高配车型，零跑公司希望用户多选配置，从而提升每辆车的利润。

零跑11月购车权益

年底收官，双十一福利多多

品牌置换补贴至高9000元

 **东梦汽车网**
DONGMENGQICHEWANG

C01这款旗舰轿车的补贴方式有点特别，虽然1.7万的礼金看起来挺吸引人，但流量服务被取消了，而且有个细节很多人没注意到，增程版提供整车终身质保，纯电版只保三电系统，这说明厂家对纯电技术还是不太放心，不敢全部承担风险，这种微调其实是在悄悄把责任分摊出去。

这次补贴取消了交付礼包，比如软枕和玩偶这些小物品，零跑以前用这些东西拉近和用户的关系，现在直接提供现金或实用服务，这表明零跑更注重实际了，不再搞虚的，再加上

电池原材料价格有波动，地方补贴也在收紧，零跑只能依靠高置换补贴和低首付优惠来吸引顾客。

从数据来看，T03的补贴幅度确实很高，比同级别车型多出一倍以上，B10与Model Y相比价格也显得更实惠，不过这些优惠能否带来实际订单还无法确定，零跑汽车没有公布11月的具体销量数字，大家都在观望结果，目前没人知道最终效果会怎样。

零跑采取这个做法，像是在做一次背水一战，零跑不愿意继续受制于供应链，也不想依赖情绪营销维持局面，他们直接提供资金支持、完善服务、提高配置，这些全是实际动作，但也显示出零跑面临的压力，比如成本偏高、竞争加剧、市场收紧，使得零跑不得不走这一步，用户自然欢迎这种变化，但零跑自身，心里恐怕也没多少底。

HTML版本： [零跑推补贴，用户抢优惠，背后是压力还是机会？](#)