

配6C闪充！长安启源A06仅1099万起

来源：林宜玫 发布时间：2025-11-12 02:31:22

11月9日，长安启源正式发布中型新能源家轿A06的价格与购车权益。

这款涵盖六款纯电车型与两款增程车型的新产品，以10.99万元的起售价切入市场，叠加多重购车礼遇与越级配置，试图在竞争激烈的中型新能源家轿细分市场中，走出一条以『价值供给』为核心的差异化路径。作为长安启源品牌『向美好跃迁』主张的重要落地产品，A06的上市不仅完善了品牌的产品矩阵，更折射出央企新能源品牌在技术下放、用户响应与市场策略上的新思考。

以灵活性降低购车门槛

长安启源A06的价格体系呈现出清晰的分层逻辑。纯电车型官方指导价区间为10.99万元-14.99万元，相比先享预订价下调1万元；增程车型则推出两款配置，指导价分别为11.99万元和12.99万元。这一价格区间精准覆盖了主流家庭用户的购车预算，同时通过纯电与增程两种动力形式的布局，满足不同用户对续航里程、补能场景的差异化需求。

在购车权益方面，长安启源推出了『8大超值权益』，至高价值36000元，涵盖金融、换购、充电、服务等多个维度。金融政策是此次权益的核心亮点，标准方案中，630激光Ultra+车型可享至高12万3年0息，其他车型可享至高10万3年0息；双11限时升级权益更将期限延长至5年，11月30日前锁单用户可享受10万5年0息，630激光Ultra+车型则升级为12万5年0息。此外，首付29900元即可开走顶配车型的『U+金融礼』，进一步降低了用户的前期资金压力。



换购权益的设置则兼顾了本品老用户与外部品牌用户的转化需求。630激光Ultra+车型专享U+换购礼，本品置换可享8000元补贴，它品置换为6000元；其他车型的标准换购礼中，本品置换补贴6000元，它品置换5000元。充电礼方面，用户支付599元即可获得价值3399元的7kW充电桩，包含首任车主30米内无障碍免费安装服务，解决了新能源车主的核心补能痛点。

值得关注的是，长安启源针对交付周期做出了保障性承诺。凡在11月30日24点前锁单未能按期交付的用户，将享受跨年购置税差额补贴，这一政策回应了市场对新能源车型交付周期的普遍担忧，以企业责任降低用户的购车顾虑。

美学与实用的双向平衡

长安启源A06延续了品牌『扶光美学』的设计理念，在外观造型上追求光影与线条的协调统一。2258毫米贯穿式『微笑大灯』贯穿前脸，配合无边框车门与低风阻轮毂，构建出年轻化、高格调的视觉体验。这种设计语言既符合当下新能源车型的审美趋势，又通过细节处理保留了品牌辨识度，避免了同质化竞争。

空间表现是A06的核心竞争力之一。得益于高达90%的得房率，车型拥有同级中表现突出的后排宽适空间，配合145°无级电动零压后排座椅，让后排乘客能够获得接近『移动头等舱』的乘坐体验。储物空间方面，764L的电动前备箱与后备厢组合，加上38处分散式储物空间，满足了家庭用户日常出行的装载需求。

在舒适性配置上，A06展现出『越级供给』的思路。全车四季零压电动座椅标配通风、加热、按摩功能，行业首发的28点马尔代夫电动按摩椅模式，进一步提升了乘坐体验的细腻度。2.5平方米超大玻璃车顶搭配电动遮阳帘，既增强了车内采光通透性，又能通过遮阳帘调节车内温度。

四门双层隔音玻璃与46处软连接设计，则有效阻隔了外界噪音，营造出静谧的座舱环境。此

外，9.5L双层双用车载冷暖冰箱、20扬声器NEVO Sound天枢源声音响等配置，从饮食、娱乐等多个维度完善了舒适出行场景。

技术下放提升核心体验

底盘架构是A06最具差异化的技术亮点之一。车型采用同级唯一的全铝前双叉臂+后五连杆独立悬架，配合自适应液压阻尼系统，在硬件层面奠定了稳健的驾驶基础。全铝材质的使用不仅降低了簧下质量，提升了悬架响应速度，更增强了底盘的耐用性。麋鹿测试81.86km/h的成绩，印证了这套底盘系统在操控稳定性上的优势，即便面对复杂路况也能保持车身姿态的平稳。

补能效率方面，A06搭载800V碳化硅高压平台与6C闪充技术，实现了『2秒1公里』的充电效率，充电10分钟可续航330公里，解决了纯电车型的补能焦虑，让用户在长途出行时能够快速补充电量，接近燃油车的加油体验。同时，该平台的适配性较强，即便在珠峰等高海拔极限场景下，也能保持稳定的补能与行驶表现，拓展了车型的使用边界。

驾驶辅助系统方面，A06搭载天枢智能驾驶辅助激光版，配备1颗激光雷达、3颗毫米波雷达、12颗超声波雷达与11个摄像头，构建起全场景感知体系。这套系统能够在夜间、雨雾等复杂工况下精准识别道路环境，主动规避潜在风险，为用户提供更安全的驾驶辅助体验。

值得一提的是，基于SDA中央+区域环网电子电气架构，车型实现了整车控制双冗余备份，左右控制器可毫秒级无缝接管，进一步提升了智能驾驶系统的可靠性。

央企背景下的差异化突围

长安启源作为央企新能源品牌，自诞生以来累计收获超30万用户信赖，已跻身全球新能源品牌销量TOP10。『央企新能源，当然选启源』的品牌口号，传递出其在品质、可靠、安全等方面的核心优势。A06的上市，正是品牌基于这一核心优势，在中型新能源家轿市场的一次重要布局。

当前，中型新能源家轿市场竞争日趋激烈，产品同质化现象明显。多数品牌聚焦于智能座舱、续航里程等显性卖点，而A06选择以『舒适、底盘、补能』为突破口，通过技术下放实现差异化竞争。全铝悬架、800V碳化硅平台等原本应用于高端车型的技术，在A06上的普及，让10万-15万元价格区间的用户能够享受到越级技术体验，这种『降维供给』的策略，精准击中了主流用户对『高性价比』的核心需求。

用户响应机制也成为A06的竞争亮点。品牌关注到用户对静谧性的需求，不惜增加成本配备变截面双层夹胶隔音玻璃；针对用户关心的交付周期、购置税等问题，推出专项保障政策。这种『听劝』的产品开发思路，让车型能够快速响应市场反馈，形成产品与用户的双向奔赴，为品牌积累长期用户口碑。

从市场格局来看，A06的定价与配置组合，既对传统燃油中型车形成冲击，也对同价位

新能源车型构成竞争压力。纯电与增程两种动力形式的布局，使其能够覆盖更广泛的用户群体：纯电车型满足城市通勤、充电便利的用户需求，增程车型则解决了长途出行的续航焦虑。这种产品矩阵的灵活性，有助于A06在细分市场中快速打开局面。

邦点评

长安启源A06的上市，以10.99万元的起售价、越级的配置组合与灵活的购车权益，为中型新能源家轿市场树立了新的价值标杆。车型没有追求单一维度的极致表现，而是通过设计、空间、舒适、技术、安全等多方面的均衡发展，回应了家庭用户对新能源家轿的全面需求。

从品牌层面来看，A06是长安启源『向美好跃迁』品牌主张的具象化体现，其背后是央企对技术普惠、用户至上的坚持。全铝悬架、800V碳化硅平台等技术的下放，不仅提升了产品竞争力，更推动了新能源汽车核心技术的普及；而交付保障、购置税补贴等政策，则展现了企业对用户责任的担当。

对于市场而言，A06的上市可能将引发中型新能源家轿市场的价值重构。当10万-15万元价格区间的车型开始普遍配备以前只在高端车型上出现的配置时，用户的购车预期将被重新定义，行业竞争也将从单纯的价格战、续航战，转向以用户体验为核心的价值战。

HTML版本：[配6C闪充！长安启源A06仅1099万起](#)