

1099万起的长安启源A06，却走上了豪华路线

来源：张雅春 发布时间：2025-11-12 10:15:18

当中型新能源家轿市场还在围绕15万级价格带展开同质化竞争时，长安启源A06的登场堪称一次“破局之举”。11月9日，“天枢智能，万家启程——长安启源A06价格权益全球发布暨用户嘉年华”在重庆盛大举行，这款定位“大美舒享新家轿”的车型，以10.99万元起的官方指导价，搭配纯电、增程双动力布局及一系列越级配置，喊出“豪车配置平民化”的口号，直接向现有市场格局发起冲击。

作为长安启源SDA智能平台首款纯电轿车，A06的价格策略堪称诚意十足。纯电版推出六款车型，官方指导价覆盖10.99万-14.99万元，增程版两款车型定价11.99万-12.99万元，相较于先享预订价直接下调1万元，加之“首付29900元开走顶配”“10万5年0息”（630激光Ultra+车型享12万5年0息）的限时金融权益，彻底打破了中型新能源家轿的价格壁垒。更值得关注的是，用户下订可享至高价值36000元的8大权益，涵盖置换补贴、充电桩赠送、终身免费基础流量等，而2025年11月30日前锁单用户还能获得跨年购置税差额补贴承诺，彻底打消了购车后顾之忧。

价格之外，A06的产品力更堪称“降维打击”。在核心硬件上，它搭载了同级唯一的全铝前双叉臂+后五连杆独立悬架——这一通常只出现在50万以上豪华车型的配置，配合德国豪华调校团队打造的底盘与46处软连接设计，让其麋鹿测试成绩达到81.86km/h的全球顶尖水准，操控精准性与乘坐舒适性实现双重突破。补能效率方面，800V碳化硅高压平台+6C快充技术的应用，使车辆平均2秒充1公里，10分钟续航可增加330km，从30%充至80%仅需9分钟，很好解决了新能源用户的补能焦虑。而首搭的天枢智能系统，以1颗激光雷达+3颗毫米波雷达+12颗超声波雷达+11个摄像头的全维感知配置，配合双大模型加持的智能座舱，让10万级车型也能拥有豪华级的智能出行体验。



空间与舒适层面，A06同样交出了令人惊喜的答卷。90%的得房率让其2922mm轴距充分转化为实际驾乘空间，前后备箱总容积764L，搭配38处魔术储物空间，满足家庭出行的多元收纳需求。行业首发的145°无级电动零压后排与28点马尔代夫电动按摩椅模式，配合全车座椅通风、加热功能，打造出“移动头等舱”般的乘坐体验，而同级唯一的四门双层隔音玻璃与20扬声器音响系统，更将座舱静谧性与听觉享受拉满。

这场发布会最动人的，莫过于长安启源对“用户中心”理念的深度践行。品牌不仅打造了别出心裁的“源”分奥斯卡颁奖礼，为秒订用户、推荐达人等颁发荣誉，更以“听劝”的姿态回应市场关切：针对用户对静谧性的需求，Ultra版本标配同级唯一四门双层隔音玻璃；聚焦氛围体验，max及以上车型升级256色悬浮氛围灯；回应续航焦虑，推出全球同级最长综合续航2120公里的增程版。加之林肯中国制造基地的精品生产标准、“十横九纵”方舟笼式车身与金钟罩电池的双重安全保障，A06从制造、配置到服务，全方位兑现了“越级价值，降维供给”的承诺。

长安启源A06的上市恰逢中型新能源家轿市场的竞争白热化阶段，而A06以10.99万的起售价，将800V平台、前双后五底盘、激光雷达等以往“高端专属”配置下放，不仅填补了低价区间的豪华配置空白，更重构了市场的价值评判标准。对于消费者而言，这意味着无需为豪华体验支付溢价；对于行业而言，这种“技术普惠”的策略或将引发连锁反应，进一步推动中型新能源家轿市场从“价格战”向“价值战”升级。

值得关注的是，长安启源背后的央企背书与市场积淀，为A06的爆发提供了坚实支撑。品牌连续3个月单月销量破3万，10月销量达36378辆，稳居央企新能源头部阵营，而与重庆铜梁龙足球俱乐部的跨界合作，更让“坚韧、争先”的品牌精神与城市文化深度绑定。在新能源汽车从“政策驱动”转向“市场驱动”的当下，长安启源A06凭借价格诚意、产品硬实力与用户导向的品牌态度，不仅有望成为中型家轿市场的“黑马”，更将为行业树立“高端

配置平民化、用户需求前置化”的新标杆。

HTML版本： [1099万起的长安启源A06，却走上了豪华路线](#)