

零跑B01价格大变动？10万级纯电选它值吗？拆解背后真相

来源：张姿颖 发布时间：2025-11-12 12:40:46

作为帮身边十几个朋友挑过代步车的“非专业选车顾问”，最近刷到零跑B01(图片|配置|询价)价格变动的消息，第一时间就拉着做汽车销售的发小核实了情况。确实，这款定位纯电紧凑型轿车的热门车型，近期权益调整引发不少关注，但网传“直降3万”的说法得打个问号。结合官方指导价、各地优惠政策和实际成交案例，今天用大白话拆解这波价格变动的门道，帮想买车的朋友看清真相、避开误区。

先摆事实：B01的真实价格到底怎么算？

网上关于B01降价的说法五花八门，有说“6.58万就能拿下”的，有喊“史低抄底”的，其实得拆开细节看才靠谱。我对照懂车帝的官方配置表和太平洋汽车网的经销商报价，整理出了关键信息，没有虚头巴脑的噱头：

11月 准备要买 零跑B01的



能劝一个是一个



LEAPMOTOR
零跑汽车



东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

首先明确一点，零跑B01 2025款的官方指导价区间是8.98万-11.98万，并没有出现“直降3万”的统一政策。目前能看到的 price 优势，主要来自三部分叠加：一是部分地区经销商的限时现金优惠，比如宿州东十里车城店全系能降1万，550舒享版从9.58万降到8.58万；二是地方政府的新能源补贴，不同城市额度在几千元不等；三是厂家的金融政策，像首付0.68万起、24期0息这类权益，能降低购车门槛。

所谓“6.58万拿下”的说法，更像是把所有补贴、优惠甚至金融贴息都折算成现金后的理想情况，实际中很难全部兑现。我发小说，最近到店咨询的客户里，有一半都被网传低价吸引来，结果发现得满足“有旧车置换+本地户籍+全款支付”等多重条件才能接近这个数。正常情况下，结合现金优惠和基础补贴，550舒享版实际落地价在8万左右，650悦享版在9万上下，这才是更贴近真实的价格水平。

为啥调价？看懂10万级纯电市场的“生存战”

很多人好奇，零跑B01刚上市没多久，为啥就着急调整权益？这得放在10万级纯电市场的竞争格局里看。我翻了2024年的销量数据，这个价位段简直是“神仙打架”：比亚迪海鸥

一年卖了44万多辆，五菱缤果、吉利星愿也都稳居20万辆俱乐部，就连奔腾小马、东风纳米01这些后起之秀也在靠低价抢市场。

零跑要想在这个赛道站稳脚跟，必须拿出性价比诚意。B01作为品牌在紧凑型轿车市场的核心产品，承担着“走量冲规模”的重任，毕竟同品牌的T03去年销量只有6万多辆，明显后劲不足。通过权益调整提升B01的竞争力，既能填补T03留下的市场空白，也能为品牌的高端车型腾出精力，这种“以走量车型保份额”的策略，在新势力里很常见。

更深层的原因是成本控制能力。零跑的全域自研优势在B01上体现得很明显：全系标配的800V高压架构、高通8295芯片，要是换做其他品牌，大概率得把价格定到12万以上。但零跑通过CTC 2.0 Plus电池底盘一体化技术优化了生产流程，88%的零部件通用化率也降低了制造成本，这才有底气在价格上让步。加上电池成本比去年下降了15%左右，这些成本空间最终转化成了消费者能拿到的实惠。

理性分析：B01的真实实力到底怎么样？

作为开过B01试驾车的人，我得说这款车不是“万能选项”，有明显的优势也有不容忽视的短板，适合的人群其实很明确。先说说它的核心亮点，最让我惊喜的是空间表现。别看它定位紧凑型轿车，2735mm的轴距加上纯平地台设计，后排坐170cm的成年人腿部能有2拳3指的空间，比同价位的比亚迪秦PLUS EV宽敞不少。后备箱常规容积460L，加上70L的下沉空间，放4个24英寸行李箱没问题，后排座椅放倒后更是能扩展到1415L，搬个小家具都不成问题。

续航和补能也是加分项。650悦享版的CLTC续航能到650km，百公里电耗才11.4kWh，日常通勤一周充一次电完全够用。更关键的是它的800V高压架构，支持18分钟快充（30%-80%），比同价位车型普遍的30分钟快充效率高了不少，跨城出行时补能不用等太久。智能配置上，高通8295芯片让车机反应很流畅，语音交互基本能做到秒响应，这对年轻人来说很实用。

但缺点也得正视。首先是品牌影响力，和比亚迪、五菱比起来，零跑的售后网点覆盖还不够全，尤其是三四线城市，维修保养可能不太方便。其次是内饰质感，虽然88%的软包覆盖率看着不错，但细节做工和同价位的吉利星愿比还是差了点意思。另外，激光雷达版虽然能支持高阶智驾，但比悦享版贵1万块，对大部分代步需求的用户来说性价比不高，更适合真有智驾刚需的人。

综合来看，B01最适合三类人：一是预算8-10万、看重空间和续航的年轻家庭；二是每天通勤距离长，需要快充缓解焦虑的上班族；三是喜欢智能车机，但不想为品牌溢价买单的科技爱好者。如果追求品牌认可度或极致性价比，这款车可能不是最佳选择。

避坑提醒：买B01前必须弄清这3件事

身边不少人看到价格变动就想冲动下单，作为过来人，必须提醒大家三个容易踩的坑：

第一，优惠政策要“对号入座”。不同城市的优惠差异很大，比如宿州有1万现金优惠，佛山目前还没公开专项政策，江西部分城市能叠加3000-5000元的地方补贴。千万别轻信网上的“统一低价”，最好直接打本地4S店电话，报上自己的“户籍+是否置换+购车方式”，让销售算精准报价，避免到店后发现“货不对板”。

第二，配置选择别盲目跟风。很多人纠结要不要上激光雷达版，其实日常市区代步用不上高阶智驾，550悦享版就足够了——比舒享版多了前排座椅通风/加热、全景天幕这些实用配置，价格只贵几千块，性价比更高。如果经常跑高速，650悦享版的长续航更值得选，毕竟100km的续航差距在长途出行时很关键。

第三，提车和售后要问清楚。受优惠政策影响，最近B01的订单量涨了不少，部分热门颜色需要等1-2个月。提车时一定要检查电池生产日期（最好是3个月内）、轮胎磨损情况，避免提到库存车。另外要确认售后政策，比如三电系统质保年限、免费基础保养次数，这些都影响后续用车成本。

结尾互动：10万级纯电，你会选B01吗？

零跑B01的价格变动，其实是新能源汽车“技术普惠”的一个缩影——不到10万就能买到长续航、大空间、高芯片的纯电车，放在几年前想都不敢想。它的出现，也让10万级市场的竞争从“低价拼杀”转向“价值比拼”，这对消费者来说绝对是好事。

但选择还是因人而异。屏幕前的你怎么看？如果近期选车，8-10万预算，你会考虑零跑B01吗？还是更倾向于比亚迪海鸥、吉利星愿这些热门竞品？你觉得纯电代步车最重要的三个配置是什么？评论区聊聊你的想法，咱们一起避坑选好车！

HTML版本：[零跑B01价格大变动？10万级纯电选它值吗？拆解背后真相](#)