

上汽大众双十一促销：现金券+一口价

来源：陈欣江 发布时间：2025-11-13 03:00:24

近期，上汽大众针对大众车型及报价推出了双十一专属政策，同时结合销量数据与新品动态，形成了短期优惠与长期产品布局的双重举措，为不同需求的消费者提供清晰的购车参考。

双十一政策：透明报价与现金抵扣，叠加终身质保

上汽大众此次双十一活动将持续至 11 月 18 日，核心围绕大众车型及报价设计实用福利。消费者通过活动留资页面登记，可领取最高 3000 元购车抵用券，其中帕萨特、途观 L 车型享 2000 元抵扣，帕萨特 Pro、途观 L Pro 享 3000 元抵扣。定价方面，帕萨特家族一口价 15.99 万元起，附带动力总成终身质保（限首任非营运车主，需按规定在授权经销商处保养维修）；途观家族限时一口价 14.29 万元起，叠加整车终身质保（适用范围与保养要求同前者）。这种“固定报价 + 现金减免 + 售后保障”的组合，不仅提供了实际的购车优惠，还针对消费者对“价格不透明”和“售后无保障”的顾虑，形成了更具实用性的购车方案。

10 月销量 9.25 万辆，朗逸 Pro 补位 A + 级市场



销量数据显示，上汽大众 10 月终端销售 9.25 万辆，较 9 月上升 1.3%，延续了国庆后的客流热度。其中，大众车型及报价体系中的主力——朗逸家族表现尤为突出，10 月终端销量突破 2.2 万辆，并于 11 月 3 日迎来了第 650 万辆整车下线。同步亮相的朗逸 Pro 将于 11 月 17 日上市，作为 Pro 家族的第四款车型，朗逸 Pro 定位 A + 级市场，

采用双前脸设计，首次搭载四轮独立悬架，智舱配备高通 8155 芯片与腾讯车机生态，智能化配置与电动车型相当，这也是上汽大众“油电同智”策略在大众车型及报价体系中的具体体现，进一步丰富了 A + 级轿车的选择。

Pro 家族占比近 1/4，凌渡 L 增速明显

在大众车型及报价体系中，主力车型与新品形成互补。帕萨特家族、途观家族 10 月终端销量均超过 1.9 万辆，持续稳固中型车与 SUV 细分市场的地位；2026 款 Pro 车型凭借驾驶辅助与人机共驾的升级吸引了大量客流，今年 1-10 月，帕萨特、途观、途昂的 Pro 车型在各自家族销量中占比已近 1/4，其中超过 1/3 的途昂用户选择了途昂 Pro，表明智能化升级的车型认可度逐步提升。此外，全新凌渡 L 上市 2 个月后，带动凌渡家族 10 月销售 5000 余辆，较去年同期增长 18.3%，为追求燃油轿跑的年轻用户提供了合适的选择。

总结

对消费者而言，目前可根据需求选择：若追求即时优惠与成熟车型，大众车型及报价中的帕萨特、途观家族双十一政策性价比明确，尤其适合注重售后保障的家庭用户；若偏好智能化配置与新品设计，即将上市的朗逸 Pro 值得关注，其定价可参考现款朗逸 12.09-15.19 万元的指导价格区间。上汽大众这种“优惠覆盖现车 + 新品补位市场”的策略，让不同需求的消费者都能找到合适的购车选项。

HTML版本： [上汽大众双十一促销：现金券+一口价](#)