

越级价值、国民首选，长安启源A06凭什么能这么下血本？

来源：林康彦 发布时间：2025-11-10 21:42:02

5年免息，还能给你贷10w，相当于最低首付1w左右就能开走，真的绝了。

近日，长安启源A06正式上市了，官方指导价10.99万至14.99万元，其中标准金融礼有10万5年0息政策、Ultra+版车型甚至可以享受12万5年0息政策。意思就是首付1万左右，月供也仅需1666.66元，真的大下血本，是前所未有的卷。

为什么如此舍得？原因就在于它是作为新央企、新长安、新启源的首款战略全新家轿，也是长安启源“大单品战略”下的首款新车，“大美舒享”是长安启源A06的产品定位，以长安启源以SDA天枢架构为技术底座，凭借一系列越级配置，是品牌一场“只能赢不能输”的战役。

•A06如何承载长安启源的“大单品”梦想？

在长安汽车执行副总裁杨大勇提出“大单品战略”后，启源A06成为该战略下的首款新车。

杨大勇对此战略的阐述是：“大单品种，年销20万起步，你能做到20万以上一年就是大单品种，五个大单品种就能干成一个大单品牌。”

这一背景下，A06显然承载着长安启源品牌反击的重任。

长安启源为2025年定下了国内全年50万辆的销售目标，而长安启源与引力两个品牌共背负着120万辆的KPI。

A06作为这些新车中第一个接受市场检验的车型，它的表现将是对“大单品战略”的首次实战考核。

从品牌定位来看，A06展现了长安启源从“高性价比”向“高价值”转型的决心。

虽然启源品牌过去给人的印象一直是高性价比，但A06完全打破了这个固有印象，其核心配置的规格甚至已经超越了深蓝品牌的轿车系列。

•A06瞄准了哪些消费群体？

长安启源A06精准锁定了年轻家庭用户，特别是那些“既要轿车低趴造型，又要超大空间；既喜欢驾控的快感，也想要照顾家人的舒适”的消费者。

这款车巧妙平衡了运动个性与家庭实用性的矛盾。

车身尺寸上，A06长宽高分别为4885×1916×1496毫米，轴距达到2922毫米，这一轴距甚至超过了启源A07。

在10-15万元价位纯电车型中，A06的竞品主要有日产N7、荣威D7 EV等。但A06的独特之处在于，它并非与现有竞品抢夺份额，而是基于自身的产品力和性价比，去开拓属于自己的新市场。

A06采取了纯电与增程双线布局的战略。

增程版满油满电综合续航超2120公里，纯电最长630公里，精准拿捏了续航焦虑和日常代步的平衡。

并且在消费者关注的维护方面，也是承诺满满，靠SDA平台的技术下沉，把30万级的配置塞进15万级的车，甚至给予首任车主三点终生质保、发生自燃烧一赔一、超标衰减只换不修等福利，这些既能打响启源品牌的名气，又能巩固长安在新能源市场的地位，这步棋走得很稳。

•A06会如何搅动市场竞争格局？

长安启源A06的上市，可能重新激活10-15万级新能源轿车市场。

这一市场虽然是容量最大的细分市场，但新能源车型的份额远不及燃油竞品，竞争烈度也明显不及10万内、20万元以上纯电市场。

A06凭借“价格+配置”的组合拳，为这一市场设立了新的价值标杆。

A06最具颠覆性的是将传统意义上属于高端车型的配置下放至10万级别市场。

包括同级唯一的全铝前双叉臂+后五连杆悬架、800V碳化硅高压平台+6C闪充技术，这些配置即便来到20万元以上，迄今也没有完全普及。

如果A06获得成功，很可能引发竞争对手两方面的调整：一方面会在配置上跟进，将更多高端技术下放；另一方面可能会重新审视10-15万级别市场的定价策略。

•A06如何实现“超配”却不“超价”？

外观设计上，A采用“扶光美学”设计理念，前脸无断点贯穿大灯由236颗LED光源组成，可自定义灯语及流水灯效果。

车身侧面采用低风阻流线造型，配备无框后视镜、无框车门及半隐藏式门把手，实现了0.205Cd的超低风阻系数。

空间设计是A06的一大亮点。通过SDA天枢架构的技术支撑，A06实现了90%的得房率。

车内空间2168L，足以容纳42个20寸的行李箱；前后备厢总共764L，同级最大。纯电版专属的108升前备箱支持干湿分离，甚至能存储活鱼。

动力系统方面，A06纯电版基于800V碳化硅高压平台打造，并引入6C闪充技术，实现了“1秒充电1公里”的极速补能体验，电量从30%充至80%仅需9分钟。

630公里CLTC纯电续航版本，百公里电耗仅11.3度，算下来每公里成本仅4分钱。

底盘采用前双叉臂、后五连杆的全铝独立悬架结构，这一配置通常出现在20万以上豪华车型上。

底盘调校由德国大师Peter Davis团队与长安英国专家团队联合完成，实现了“魔毯效应”般的行驶质感。

智能科技方面，A06作为首款搭载天枢智能的车型，高配版配备了1颗激光雷达+3颗毫米波雷达+12颗超声波雷达和11个摄像头的感知系统。

配合地平线J6M智驾芯片，为年轻科技爱好者提供了领先的智能驾驶体验。

•电动EV：

纵观10-15万级新能源市场，似乎很难找有哪款车能像长安启源A06这样，将高端配置、空间实用性和亲民价格完美结合。

一位行业分析师评价，这种“价格屠夫”式的策略，将迫使竞争对手重新思考在相同价位的产品布局。

长安启源A06的到来，不仅仅是一款新车的上市，更是向整个行业宣告：高端技术不应是少数人的特权，而应成为大多数消费者的日常。

这样的产品理念，正是中国新能源汽车市场继续向前发展最需要的动力。

HTML版本：[越级价值、国民首选，长安启源A06凭什么能这么下血本？](#)