

# 454万买纯电代步车！京东这波“跨界造车”直接卷疯市场

来源：刘家祥 发布时间：2025-11-17 18:07:03

最近车圈最大的惊喜，当属京东联手广汽、宁德时代搞出的“国民好车”埃安UT super。11月9日官宣价格，租电版叠加补贴和京东E卡后，PLUS会员最低才4.54万，整车购买版也才8.59万，比之前市场预测的便宜不少。这车续航能到500公里，还支持99秒极速换电，轴距2750毫米空间不小，外观还有莫奈紫、香榭米两种好看颜色，关键是权益一大堆，价保180天、购置税补贴、车险8折，租电用户3年内买断电池还能全额抵扣租金。

说到这个，京东根本不是“跨界造车”，而是玩了把“生态整合”的高招。它自己不碰制造，让广汽负责生产、宁德时代供电池，自己专心搞用户洞察和销售服务，这就像开餐厅，有人负责做菜有人负责采购，京东只抓着“顾客爱吃什么、怎么吃得舒服”不放。之前调研显示83%用户期待10万以下电动车，京东直接把价格压到4万多档，还堆了这么多权益，就是摸准了普通人买代步车“图便宜、图省心”的核心需求。而且京东的PLUS会员体系、换电网络、车险服务全用上了，相当于给车主打造了“一站式用车闭环”，这波操作比传统车企只会堆配置高明多了。



对了，这价格一出来，小型电动车市场肯定要“变天”。现在市面上同级别纯电车，续航500公里的基本都要10万左右，埃安UT super直接腰斩一半，还带这么多福利。我敢肯定，接下来几个月小型纯电市场会掀起“价格战”，比如五菱宏光MINI EV、比亚迪海鸥这些热门车型，大概率会跟着降价或者加权益，不然根本扛不住这波冲击。而且前15000名下定有

补贴，前1000名PLUS会员还有额外E卡，这种“饥饿营销+会员福利”的组合，大概率会让埃安UT super首月销量破万，毕竟4万多买辆续航500公里的电车，还能享10倍价保赔付，简直是“闭眼冲”的节奏。

还有个有意思的事，京东这波操作其实是在“抢传统4S店的饭碗”。它作为独家销售平台，把购车、用车、养车的权益全打包了，比如换电服务费减免、新车礼包、京东1号会员店年卡，这些都是传统4S店做不到的。本质上这是“电商生态”对“传统汽车销售模式”的降维打击，以后可能会有更多电商平台学着和车企合作，不碰生产只做渠道和服务。而且宁德时代的电池+广汽的制造工艺，再加上京东的售后保障，这车的“品控背书”很足，普通人买着也放心，毕竟三大巨头联手，总比一些新势力车企靠谱多了。

这事儿看着是京东推出了一款便宜电车，实则是汽车行业“玩法升级”的信号——以后买车可能不再只看品牌和配置，而是看谁能整合更多资源，给用户更划算的价格、更省心的服务。埃安UT super的成功，大概率会让更多跨界组合出现，比如电商+车企、科技公司+车企，最终受益的还是普通消费者。你觉得4.54万的价格，埃安UT super能成为“代步车销冠”吗？你买代步车更看重价格、续航还是服务？欢迎在评论区聊聊！

HTML版本：[454万买纯电代步车！京东这波“跨界造车”直接卷疯市场](#)