

京东“国民好车”上市，此前7819万元天价竞拍者已悔拍

来源：林淑敏 发布时间：2025-11-17 20:42:13

7819万竞拍车没人要，京东广汽宁德联手搞事，用户到底在买什么？

那天埃安UT super的一号车在网上被炒到快八千万，大家都觉得这事太离谱，结果发布会开始后，出价最高的那个人根本没付钱，白白损失了保证金，官方后来把车给了出价最接近原价的人，说白了就是搞了个流量营销，这辆车本来就不是为了卖的，只是用来带气氛的，大家凑个热闹，其实没人真想花几千万买一辆车。

这辆车价格确实不高，最低四万九千九就能开回家，条件是电池需要租用，如果打算买断电池，三年内付的租金可以全部抵扣车款，这个做法很巧妙，让用户能够慢慢把电池钱还清，不用一开始就承担大笔支出，它直接进入比亚迪海豚和五菱宏光MINI EV的市场，定价压得很低，但策略不同，不依赖补贴，而是逐步将电池的控制权交还给用户。

AION UT最低售价：6.68万起最高降价：0.30万图片参数配置询底价懂车分3.38懂车实测空间·性能等车友圈1.6万车友热议二手车5.68万起 | 24辆

这个项目由京东、广汽和宁德时代共同推进，京东负责吸引客户、销售车辆和提供保养服务，甚至不再需要传统4S店，广汽承担生产任务并应对政策要求，宁德时代则供应电池和换电设施，这种模式不同于以往造车方式，更像是京东搭建一个平台，将汽车作为服务来经营，用户从购买车辆转变为订阅用车，类似于手机合约机的运营思路。



这个补贴方案设计得挺巧妙，年底前下单能拿到四千块钱，如果拖到2026年才提车，厂家就把购置税全包了，听起来像是给用户的福利，其实是在把产能不足的风险转嫁给用户，

让顾客觉得早点买更划算，实际上是在帮厂家承担延期带来的成本，这种营销方式很常见，但在汽车行业还是头一次见到。



车机系统宣传得很厉害，说能装两万个应用，还有TB级别的存储空间，听起来挺唬人的，但仔细看起来，它压根没提自动驾驶的事，只说了全景影像和倒车辅助这些基本功能，说白了就是把车机当成平板电脑来用，智能体验也就停留在好看、好用这个层面，还没到会思考的程度。

换电模式确实有吸引力，蔚来那种方案成本太高，埃安把它压到了十万以下，只是电池只有54度电，冬天在北方可能不够用，而且换电站现在大多设在华南地区，用户选择换电服务，可能是看中价格低或者补贴多，等三个月后的复购数据出来，就能知道答案了。

HTML版本: [京东“国民好车”上市，此前7819万元天价竞拍者已悔拍](#)