

京东下场卖车，价格打穿地板，汽车圈要变天了？

来源：张原松 发布时间：2025-11-17 22:27:49

这辆电动车并非京东自己生产，而是联合广汽集团和宁德时代共同打造，车型叫做埃安UT Super，基础售价为8.99万元，如果选择租赁电池方案，再叠加京东的购车补贴，实际支付金额只需4.54万元，每月电池租金399元，三年后可以买断电池，之前所付租金可全额抵扣购车款，广汽方面承诺在11月底前下单的用户，将由品牌方承担车辆购置税，同时支持延迟交车。

图片来源:网络

京东没有自己的工厂和研发团队，它主要依靠的是平台流量和用户数据，广汽负责整车的生产、交付以及售后服务工作，宁德时代则管理电池、换电和回收业务，京东的任务是吸引顾客过来，并设计促销活动，比如“租电加补贴”这样的组合方式，这种模式很新颖，是国内首次由电商平台深度参与整车销售的全流程，还不用自己投钱建厂。

图片来源:网络



这车配置不算多，但日常需要的功能都有，电机功率100千瓦，充满电能跑500公里，中控屏有14.6寸，用的是华为云系统，倒车影像和电动尾门也配上了，它没有高阶自动驾驶，也没有快充服务，定位很明确，就是给城市代步用的，别把它当成科技旗舰车型。

图片来源:网络

现在买车的人越来越不愿意一次性支付大笔钱，京东这个模式实际上是把买车变成一种订阅服务，你不用承担整辆车的负债，只需要每月支付租金，宁德时代提供三年租金抵扣，目的是留住客户，广汽延迟交付并包税，是为了抢先获取订单缓解资金压力，这样三方都能满足各自需求，风险也分摊开来。



图片来源:网络



定价权究竟由谁掌握，表面上是京东在制定价格，实际上这是三方共同博弈的结果，京东拥有用户资源，宁德时代掌握电池供应，广汽控制制造成本，如果未来电池回收成本上升，或者换电站建设受阻，当前4.54万的价位可能难以维持，假如小米和华为也跟进这一模式，他们或许也会采用类似的“流量加技术加制造”三角策略。

现在是2025年11月，年底了，正是个关键时间点，新能源车已经占了一半市场，燃油车忙着清仓甩卖，人们花钱变得更小心，京东直接把价格压到最低，网友称这为“最卷的车”，和去年理想、比亚迪拼价值感不同，现在大家比的是谁能让人买得起，品牌和资本反倒显得没那么重要。

#京东汽车##埃安##埃安UT super 1号车下线##广汽埃安##汽车资讯##新能源汽车[超话]##笑话, 现在造车还需要啥技术吗?#

HTML版本: [京东下场卖车，价格打穿地板，汽车圈要变天了？](#)