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



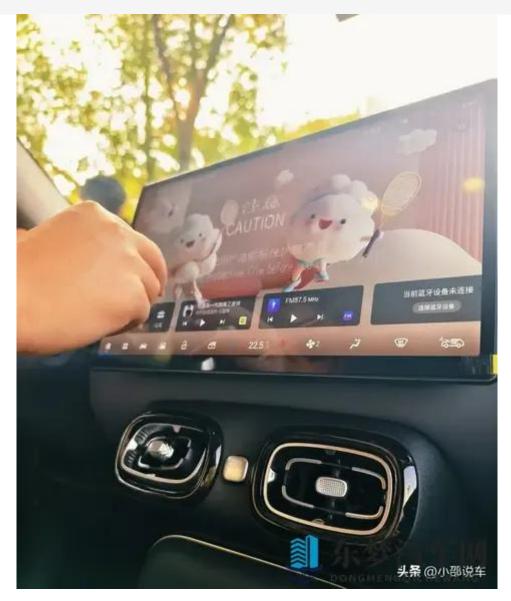
这车配置不算多,但日常需要的功能都有,电机功率100千瓦,充满电能跑500公里,中 控屏有14.6寸,用的是华为云系统,倒车影像和电动尾门也配上了,它没有高阶自动驾驶, 也没有快充服务,定位很明确,就是给城市代步用的,别把它当成科技旗舰车型。

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?