

最低价4万99！刘强东甩出王炸”，车市风云在起！

来源：黄国荣 发布时间：2025-11-19 08:14:02

一石激起千层浪！就在双十一购物狂欢节的前夕，电商巨头京东的创始人刘强东，以一种出乎所有人意料的方式，狠狠搅动了本就竞争激烈的新能源汽车市场。4.99万元——这个堪称“地板价”的数字，瞬间让京东汽车成为了全民瞩目的焦点。

一、风云乍起：一场精心策划的“闪电战”

事件的引爆点发生在2025年11月9日。京东集团联合传统造车巨头广汽集团和动力电池龙头宁德时代，正式发布了合作的首款“国民好车”——埃安UT super。

哇，这定价策略真是让人直呼内行！它提供了两种购买方案：整车购买价8.99万元，而采用电池租用方案，价格直接击穿底线，仅为4.99万元！更让人心动的是，这还不是最终价格。前15000名下定用户还能享受补贴，京东PLUS会员更有额外优惠，七七八八算下来，最低甚至能以4.54万元的价格把车开回家。这对于预算有限的年轻人或普通家庭来说，诱惑力简直是致命的。



不得不说，刘强东这波营销玩得相当高明。早在发布前，京东就通过“001号车拍卖炒到7819万”等事件成功预热，吊足了市场胃口，颇有几分当年小米手机发布前的造势风采。

二、底气何来？三方巨头的“梦幻联动”



看到4.99万的价格，很多人心里肯定会打鼓：这么便宜，车能靠谱吗？别急，这正是本次合作的精妙之处。京东这次并非单打独斗，而是拉来了两位“神队友”，组成了坚实的“铁三角”。



广汽集团负责制造：车辆诞生于广汽的智能生态工厂，焊接自动化率高达100%，品控有中欧双五星安全标准背书，确保了车辆的可靠品质。宁德时代负责核心：提供了先进的54千瓦时“巧克力”电池，支持99秒极速换电，CLTC续航里程达到500公里，彻底解决了用户的续航焦虑。京东负责赋能：京东充分发挥其核心优势，不直接建厂造车，而是专注于用户洞察、独家线上销售和售后服务。其遍布全国的超3000家养车门店及4万家合作门店，能为用户提供“选、买、用、养”的全周期服务。

这种“轻资产”模式，让京东避免了像其他新势力那样陷入重资产投入的泥潭，可以更灵活、更快速地抢占市场。有分析就指出，刘强东这步棋，可谓是深得互联网思维的精髓。

三、搅动风云：车市格局生变？

毫无疑问，4.99万的定价如同一颗“深水炸弹”，不仅震动了消费者，更让整个行业为之侧目。它用最直接的方式证明了，新能源汽车在成本和效率上依然存在巨大的优化空间。

这一定价策略，无疑给其他主打性价比的车型带来了巨大压力，甚至被一些评论形容

为“没给友商留活路”。更重要的是，它可能重新定义“国民车”的标准，让高品质电动车不再是少数人的专属，从而加速新能源汽车的普及。

狂欢之后，考验才刚刚开始

当然，嗨完之后我们也要冷静思考。如此低价的商业模式能否持续盈利？线上销售如何保证线下试驾和售后服务的体验闭环？这些都是摆在京东汽车面前的现实课题。

无论如何，刘强东的这“第一枪”已经打响，并且声势浩大。它不仅仅是一场价格战，更是一次对传统汽车销售和服务模式的革新尝试。这场由互联网巨头掀起的车市风云，最终将走向何方？让我们拭目以待。但对消费者而言，多一个强有力的竞争者，终归是一件好事。

HTML版本：[最低价4万99！刘强东甩出王炸”，车市风云在起！](#)