

京东竟然也下场造车了，一口价49900，直接喊出“国民好车”口号

来源：孙思洁 发布时间：2025-11-19 17:20:04

车圈的天，怕是真的要变了。前脚雷总带着小米SU7刚掀完桌子，后脚就传出一个更猛的消息，京东竟然也下场造车了，一口价49900，直接喊出“国民好车”的口号。这消息一出来，整个网络都炸了锅，吃瓜群众们奔走相告，感觉好日子就要来了。很多人第一反应都是懵的，这价格，京东疯了吗？这车真能造出来？

点开细看，才发现这事儿有点意思。新车不是京东自己从零开始敲铁皮，而是拉上了广汽和宁德时代这两个行业巨头。一个负责造车，一个负责电池，京东出品牌和渠道。这阵容，听起来就让人心里踏实不少。最关键的是那个价格，49900元，还支持租电模式。说白了，就是把最贵的电池部分从车价里拿出去，让你先花最少的钱把车开回家。这个操作直接把购车的门槛给打到了地板里，让无数预算有限又想有辆代步车的人瞬间心动。大家心里都在盘算，不到五万块，买个有京东、广汽、宁德时代背书的车，还要啥自行车啊？这简直是降维打击。以前我们总说价格战，可那都是在十万二十万的区间里互相试探，京东这一下直接把战火烧到了五万以内，这还怎么玩？其他车企就算想跟，谁有京东这么强大的供应链控制力和成本压缩能力？这根本不是一个维度的竞争。普通老百姓买车图什么？不就是图个实惠、图个放心、图个方便吗？京东这次，精准地抓住了所有人的痛点。它用最熟悉的电商打法，直接杀进了汽车这个最传统的制造业。就像当年它在电器领域干的事一样，把所有不透明的价格、多余的中间环节全部砍掉，只给消费者一个简单粗暴的低价。这种不按套路出牌的风格，最让对手头疼。你跟他拼技术，他跟你拼价格；你跟他拼价格，他直接告诉你车可以不要钱，电池租着用。这谁受得了？一时间，网上全是“其他车企该慌了”的讨论，感觉一场腥风血雨在所难免。

这波操作，不管最后车长什么样，京东已经赢麻了。它用一个极具引爆力的价格，成功让所有人都把目光聚焦到了它的汽车业务上。市场已经记住了，京东要造“国民好车”。至于这车最后是不是真的49900，或者有什么附加条件，似乎已经不那么重要了。重要的是，消费者的期待值已经被拉满，留给其他车企的时间，真的不多了。



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 | 27辆

HTML版本：[京东竟然也下场造车了，一口价49900，直接喊出“国民好车”口号](#)