

埃安UT super：499万的“价格核弹”能引爆多远的未来？

来源：陈裕真 发布时间：2025-11-19 18:57:09

99秒换电、500公里续航、4.99万起价——当这三个数字同时出现，我知道，新能源车的游戏规则可能要变了。

就在昨天，京东联手广汽和宁德时代，扔下了一颗“价格核弹”——埃安UT super。电池租用价4.99万，整车购买价8.99万。这个价格，甚至比很多二手电动车还便宜。但这款“国民好车”究竟是真正的性价比之王，还是营销噱头？今天我们就来好好聊聊。

三方联盟：一场“各取所需”的联合

埃安UT super的诞生，本身就是个很有意思的故事。广汽、宁德时代、京东，这三个各自领域的巨头，坐在了一起。广汽贡献了整车制造能力，宁德时代拿出了看家本领“巧克力电池”和换电生态，而京东，这个曾经的“卖货平台”，如今不仅提供用户洞察，更成为了独家销售渠道。

国民智能王

原为自家私家一车



东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

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 | 26辆

这种合作模式，在国内汽车业堪称首创。它意味着什么？意味着汽车产业的边界正在模糊，造车、电池、渠道，原本泾渭分明的三个环节，如今被整合在了一起。

京东借助此举正式宣告进军汽车销售领域；宁德时代通过整车产品推广其换电生态；而压力最大的广汽埃安，在销量同比下滑的背景下，急需一款爆款车来提振士气。所以，这场合作，表面是三家联手造车，深层次是各取所需的战略突围。

产品逻辑：精准打击用户痛点



说回产品本身。埃安UT super展现了一种极其精准的产品定义能力。500公里续航，解决的是“里程焦虑”；99秒换电，解决的是“补能焦虑”；4.99万价格，解决的是“预算焦虑”。这三大痛点，几乎是每个潜在电动车买家都会面临的灵魂拷问。

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 | 26辆

特别值得一提的是那个99秒换电。这是什么概念？比很多人加次油的时间还要短。宁德时代计划到2025年底在全国45座城市布局1000座换电站，如果这个网络真的建成，换电的便利性很可能会超越充电。



而且，这款车并没有因为低价而在核心配置上缩水。华为云车机系统、540度全景影像、2750mm轴距带来的空间——在看得见的地方，它依然保持了足够的竞争力。

商业模式：汽车销售的“京东化”实验

埃安UT super最颠覆性的，可能不是产品本身，而是它的商业模式。京东独家销售——

这七个字的分量很重。它意味着，传统的4S店体系被完全绕开了。买车像买手机一样，在电商平台完成。再加上电池租赁方案，进一步降低了购车门槛。

京东还为这款车量身定制了“180天价保”政策，承诺提车后180天内若降价，可获得10倍差额赔付。这针对的正是消费者“今天买明天降”的顾虑。

这套组合拳，本质上是在试验一种全新的汽车销售模式：去掉中间环节、全国统一售价、线上完成交易。如果成功，很可能会成为行业效仿的对象。

市场定位：国民小车的重新定义

埃安UT super瞄准的，是那个最庞大但也最挑剔的市场——国民代步车市场。这个市场的消费者，预算有限，但期待很高。他们想要空间、想要配置、想要品质，还想要低价格。在UT super之前，这个市场的王者是比亚迪海豚、吉利星愿等车型。

但UT super用4.99万的租电价格，实现了“降维打击”。这个价格，比主要竞争对手低了不少。更重要的是，它通过电池租赁，把购车门槛拉到了燃油车难以企及的低点。对于三四五线城市的消费者，对于年轻的第一辆车买家，这个价格和产品组合，吸引力是致命的。

埃安UT super展现了一种全新的可能性：当行业巨头联手，当商业模式创新，当产品定义精准，我们能否造出一台真正意义上的“国民好车”？但它的挑战也同样明显：京东的汽车销售能力尚未经过验证；换电网络的覆盖需要时间；以及，这个激进的价格能否保证足够的品质和利润空间。

这款车的真正意义，不只是又是一台便宜电动车，而是探索了行业未来的一种可能路径——跨界合作、商业模式创新、核心痛点精准打击。如果它成功了，我们可能会看到更多类似的合作；如果它失败了，则证明汽车这门生意，远比想象中复杂。

现在下结论为时过早，但有一件事是确定的：4.99万的埃安UT super，已经让整个行业坐直了身子。

HTML版本： [埃安UT super：499万的“价格核弹”能引爆多远的未来？](#)