

别光看498万！京东这步棋，改写的是整个汽车行业的游戏规则。

来源：蓝竣蓉 发布时间：2025-11-20 03:29:20

这年头，车圈比娱乐圈还热闹。前脚雷总刚带着小米SU7闪亮登场，把所有人的目光都吸了过去，后脚刘强东的京东就冷不丁地甩出了一张王炸。网上铺天盖地都是消息，说京东造车了，一台“国民好车”定价就49900块！我的天，四万九千八，现在连个像样的代步车都买不着，京东这是要干嘛？直接把车价打回十年前？这消息一出来，大伙儿都懵了，这到底是天上掉馅饼，还是挖了个坑等着人跳呢？

咱们先把激动的心放一放，把这事儿弄明白。这台挂着京东名头的车，真不是京东自己吭哧吭哧造出来的。造车那可是个技术活，得有工厂，有生产线，有数不清的工程师。京东是卖货的，不是造车的。这台车的真身，其实是广汽埃安AION Y(图片|配置|询价)，电池用的是宁德时代的。京东在里面扮演的角色，更像是一个“金牌销售”加“活动策划”。它用自己的金字招牌和巨大的流量，帮着卖车，并且搞出了一个新花样。



这个新花样就是“车电分离”。49900元这个价格，你买到的只是一辆没有电池的“光屁股”车。车能给你开走，但心脏——那块昂贵的电池，你得跟宁德时代租。每个月交个几百块的租金，才能让你这车跑起来。这么一算，账就清楚了。广汽卖掉了车，宁德时代把电池变成了能持续收钱的“理财产品”，京东则通过这次合作，成功把脚插进了汽车这个万亿级的大市场里，每卖一台都能分一杯羹。对咱们老百姓来说，这招确实够狠，直接把买车的门槛从十几万，拉到了五万以下，让很多人觉得“嘿，我好像也够得着了”。

这下可好，其他车企的老板们估计夜里都睡不着觉了。他们怕的根本不是京东这个外行来抢饭碗，而是怕这种“买车租电池”的模式被大家学去了。你想啊，以前大家拼价格，拼得头破血流，现在人家直接把车里最贵的零件单拿出来，搞分期付款，你让那些老老实实卖整车的怎么跟？人家用四万九的低价把你吸引到店里，再用每个月几百的租金把你牢牢套住。你还在为找充电桩、等充电两小时而发愁，人家开到换电站，三分钟换块新电池，又是一条好汉。这根本就不是一个维度的竞争，这是用新的游戏规则来打你。

所以说，京东这次玩的，根本就不是造车的游戏，而是它最擅长的“资源整合”游戏。它把车企、电池厂和自己的电商平台拧成一股绳，给消费者端上了一盘看起来特别香的大菜。那49900元，不是一顿饭的价钱，它只是一张让你进店的“门票”。真正的战场已经变了，不再是比谁的车壳子更漂亮，而是比谁能提供一个从买车、用车到换电都更省心、更便宜的

完整方案。其他车企要是还没看明白这个趋势，还守着自己的一亩三分地，那被这个时代淘汰，可真就是分分钟的事了。这场大戏，才刚刚开始。

HTML版本： 别光看498万！京东这步棋，改写的是整个汽车行业的游戏规则。