

京东掀桌了！49999块的新车，刺痛了谁的神经？

来源：杨亦依 发布时间：2025-11-20 05:31:57

文、编辑：沧海观澜

近日新能源市场国内新能源车企都慌了，没想到京东这回玩真的了。一台埃安utsuper的新能源车，不到5万块就能开回家。这价格放在过去，连辆像样的燃油车都难买到，如今京东硬是把电动车拉到了“地板价”。



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 | 28辆

这背后藏着京东一套全新的模式。不建工厂，不搞重资产，而是拉上广汽埃安负责整车制造，宁德时代提供换电技术支持。京东自己呢？专注做线上直销和客户服务。没有中间商层层加价，没有电池这块“硬成本”——电池采用租赁模式，购车时直接剥离。

这一招精准切中了下沉市场的需求。小镇青年、县城家庭，不需要太多华丽配置，要的就是一辆靠谱、便宜、养得起的代步车。五万块，首付低、月供少，还不用操心电池衰减和更换成本。



京东手里还攥着两张王牌。一是覆盖全国的渠道网络，尤其是深入县乡市场的京东家电专卖店，未来或许就能看车、试车、订车。二是海量的用户数据，知道不同地区的消费者真正需要什么功能、能接受什么价位。

传统车企还在比拼谁的工厂更智能、谁的研发投入更大，京东已经换了一条道。它用供应链整合的思维，把制造、换电、销售、服务拆解成模块，自己专注做最擅长的资源调配和用户连接。

这不是单纯的价格战，而是一场商业逻辑的重构。当传统4S店还在为库存和销售指标发愁时，京东已经用“线上直销+电池租赁”的模式，把购车门槛拉低到了前所未有的程度。

