

京东双11重磅炸弹！10万级换电车横空出世，新能源市场要变天？

来源：王惠婷 发布时间：2025-11-20 07:45:03

电商巨头京东突然杀入汽车赛道！11月9日即将发布首款联合打造的10-12万级换电车型，以“不造车却卖车”的颠覆模式，直击新能源市场痛点。当零售巨头联手宁德时代、广汽集团，这场跨界合作会否重塑行业规则？

图片来源于网络

一、事件核心：三方联手打造“双11特供车”

10月15日，据澎湃新闻从知情人士处获知，京东汽车与宁德时代旗下时代电服、广汽集团共同研发的新车已进入发布倒计时。该车定位亲民市场，预估定价10万-12万元，计划在京东双十一期间独家首发，并可能采用宁德时代最新“巧克力换电”技术，车型归属广汽埃安系列。



值得注意的是，京东官方微博近日发布的“11月9日将发布新车”预告，引发全网对互联网企业造车的猜测。对此京东向红星资本局明确回应：此次合作中，京东主要承担用户需求洞察与独家销售渠道角色，不直接参与车辆制造。

图片来源于网络

京东 | 广汽集团 GAC GROUP | CATL 宁德时代

埃安 UT super

国民好车 ❤️

→ **充换全能续航王**

ALL NEW

- # 换电99秒，续航 **500km**
- # **A级平台B级空间**
- # **首款搭载华为云车机**
- # **同级唯一倒车哨兵**

 **东梦汽车网**
DONGMENGQICHEWANG

二、背景深挖：为何此时跨界出击？

1. 换电模式迎风口：随着2023年新能源车渗透率突破30%，换电模式因“补能速度堪比加油”被写入国家政策鼓励目录。宁德时代的“巧克力换电块”可实现单块续航200公里、换电仅需3分钟，此前主要应用于高端车型。

2. 下沉市场成蓝海：10-15万价位段占据中国汽车销售总量的40%，但当前主流新能源车型仍集中在20万元以上。京东凭借6亿活跃用户数据，精准捕捉到下沉市场对“平价换电车”的迫切需求。



3. 电商平台转型突围：近年阿里、京东等平台纷纷布局汽车赛道，此前天猫曾尝试整车销售，而京东此次直接参与车型定义，标志着电商从“销售渠道”升级为“生态整合者”。

图片来源于网络

三、行业冲击：或引发三大连锁反应

– 价格战再升级：若10万级换电车量产，将直接冲击比亚迪海豚、欧拉好猫等车型的价格体系。

– 渠道革命加速：传统4S店模式面临挑战，京东的仓储物流网络可实现“线上订车、线下配送”，此前京东汽车已在全国建立300家合作门店。

– 补能标准之争：宁德时代借京东渠道推广换电标准，将与蔚来、国家电投等现有换电网络形成竞争。

四、官方动态：政策与资本双重加持

工信部近期发布的《新能源汽车产业发展规划》中明确鼓励车电分离模式。时代电服总经理陈伟峰曾公开表示：“2023年将建成3000座换电站”，此次与京东合作被视作技术落地关键一步。广汽埃安方面则透露，新车型将基于AEP3.0纯电平台开发，续航可达500公里。

图片来源于网络

当电商巨头手握用户数据，携手电池王者与车企大佬，这场“不造车的造车运动”正在

改写行业规则。10万出头就能开上换电车型，你是否愿意为这种“电池包月租”的新消费模式买单？**评论区聊聊：你看好京东卖车吗？它真能颠覆4S店传统模式吗？**

（本文综合澎湃新闻、红星资本局报道及行业公开信息）

- 京东活跃用户：6.18亿（2023年Q2财报）
- 中国换电站总量：截至2023年9月达2367座
- 10-15万车型市占率：占乘用车总销量38.7%（乘联会数据）

HTML版本：[京东双11重磅炸弹！10万级换电车横空出世，新能源市场要变天？](#)