

京东499万造车，车企都慌了

来源：杨季荣 发布时间：2025-11-20 08:18:03

汽车圈又炸锅了！京东突然宣布造车，直接甩出49900元的“国民好车”定价，这个价格简直像往平静的湖面扔了颗炸弹。更让人意外的是，这次京东不是单打独斗，而是拉上了广汽和宁德时代两大巨头联手，用京东品牌直接杀入市场。

这个定价一出，整个行业都坐不住了。要知道现在市面上最便宜的电动车也要七八万，京东这一下直接把价格腰斩。有人算过一笔账，这个价格连电池成本都不够，京东到底想干嘛？仔细看才发现，原来玩的是租电模式，电池另外租赁。这招确实聪明，既把购车门槛降到最低，又通过后续服务赚钱。不过消费者最关心的是，租电模式下用车成本会不会更高？电池质量有保障吗？

京东这次明显是有备而来。广汽负责整车制造，宁德时代提供电池技术，京东则发挥其供应链和电商优势。这种组合拳打法，传统车企还真不好应对。毕竟京东最擅长的就是价格战，当年在电商领域就是这么杀出一条血路的。现在把这套打法搬到汽车行业，其他车企压力山大。有业内人士分析，京东可能根本不指望靠卖车赚钱，而是想通过汽车这个入口，构建新的生态体系。就像当年卖手机不赚钱，靠配件和服务盈利一样。

消费者对这事儿反应两极分化。支持的人觉得，终于有企业敢打破行业暴利，让普通人也能买得起车。反对的人则担心，这么便宜的车会不会偷工减料？售后服务跟得上吗？毕竟汽车不是快消品，安全性和可靠性才是最重要的。还有网友调侃：“这价格，买不了吃亏买不了上当，大不了就当买个四个轮子的快递车。”这种调侃背后，其实反映了消费者对低价车的复杂心态。



京东这步棋走得确实险，但也可能成为搅动整个行业的鲶鱼。如果成功，可能会倒逼整个行业重新定价，让利于消费者。如果失败，也可能成为电商跨界造车的反面教材。不管结果如何，消费者都是看热闹不嫌事大，毕竟价格战打得越凶，老百姓越有可能捡到便宜。现在就看其他车企如何接招了，是跟进降价还是坚持品质路线，这场好戏才刚刚开始。

HTML版本: [京东499万造车，车企都慌了](#)