

京东出手，49900元“国民好车”来了，车企都要慌了！

来源：林志威 发布时间：2025-11-20 13:11:47

大家有没有注意到，有个重磅消息正在炸裂！不仅仅是雷军的小米现在要进入造车行业，连京东也按捺不住了，直接“杀”进了这个市场！关键是，他们这次不仅仅是跟风，直接推出了一个名为“国民好车”的新车，价格居然只要49900元！这一下，车企们都慌了，难道真的是“价格屠夫”来了？

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5.78万起 | 17辆

定价49900，京东能靠这个价格赚到钱吗？

想想看，49900元买一辆车，这个价格让人完全难以相信。一般来说，哪怕是最基础的入门级轿车，价格都远远高于这个水平。京东这次的定价可谓是超出了预期，京东为什么敢这么“狠”？仔细一看，原来这款车是京东和广汽、宁德时代三方合作推出的，显然有强大的产业背书。这三方的联合，无疑给这款车提供了强有力的支持，而京东的品牌效应也无疑是这款车最大的加持。不过，话说回来，虽然这款车的定价“杀”得很低，但问题来了——这种低价模式真能长期维持吗？是否会损害京东的利润空间？有网友分析，这样的价格是否真有竞争优势？

其他车企该怎么应对京东的杀招？



看完京东的价格后，其他车企估计都开始慌了。京东作为一个巨无霸电商平台，能凭借强大的品牌号召力，打破传统车企的定价结构。而且，这么低的价格，哪怕是现有车企想要降价竞争，怕是也得面临巨大的成本压力。毕竟，不是每个车企都像京东那样能通过互联网平台打破中间商，控制成本。

结语：京东的“车企梦”能否照进现实？

总体来看，京东的“国民好车”可谓是一石激起千层浪。49900元的定价，无疑为它打下了强有力的市场基础，也让消费者对未来的电动汽车市场充满了期待。不过，从另一个角度看，这样的低价策略，也带来了不少挑战和疑问：这种定价方式能持续多久？京东能否依靠这个价格体系获得稳定的盈利？未来其他车企如何应对这一波冲击？

无论如何，京东的这一次“造车梦”，不只是打破了传统车企的价格壁垒，也向市场展示了电商平台在传统制造业中的潜力。这一波操作，或许只是京东更大布局中的一部分，未来我们不得不继续关注它在汽车行业中的动向。

HTML版本： [京东出手，49900元“国民好车”来了，车企都要慌了！](#)