

京东造车杀到！4万9千，车圈要变天？

来源：苏好男 发布时间：2025-11-20 17:16:59

京东造车，只卖49900！这价格是要掀桌子啊？

好家伙，这两天车圈直接被京东投下了一颗“深水炸弹”——京东新车横空出世，定价只要四万九千九！消息一出，整个行业都坐不住了。不是都说现在车企难做吗？怎么京东一上来就直接把价格打到了这个地步？



仔细一看，京东这次可不是单打独斗，而是拉上了两大巨头：广汽负责整车制造，宁德时代提供电池技术，京东自己则扛起了品牌和营销的大旗。更关键的是，它采用了“租电模式”，直接把购车门槛砍到了膝盖价。这操作，简直是把“性价比”三个字重新定义了一遍。

说实话，第一眼看到这个价格，我脑子里就蹦出一句话：“天上不会掉馅饼”。这价格真的能赚钱吗？别说是整车了，光是宁德时代那块电池都得多少钱？但京东偏偏就这么干了，

而且话题#国民好车#直接冲上热搜，围观群众纷纷表示：“还要什么自行车？”

不得不说，京东这招确实高明。在大家都在比拼智能驾驶、激光雷达的时候，它反其道而行，瞄准了最广大的普通消费者。想想看，五万块就能开走一台有品质保证的新能源车，这对那些预算有限的家庭来说，吸引力太大了。

这下其他车企真的要睡不着觉了。小米造车已经让市场抖三抖，现在连电商巨头都来跨界抢饭碗。俗话说“光脚的不怕穿鞋的”，京东这种不按常理出牌的玩法，直接打乱了所有人的节奏。毕竟，比烧钱、比渠道、比用户基数，谁能拼得过京东？

更让人细思极恐的是，京东这次很可能不是在卖车，而是在下一盘更大的棋。通过低价车抢占入口，后续的充电服务、电池租赁、售后服务才是真正的利润来源。这就像打印机便宜卖、靠墨盒赚钱一个道理，只不过京东玩得更大。

当行业还在纠结怎么把车卖得更贵时，京东已经用最朴素的方式告诉我们：有时候，最好的创新就是把价格打下来。这场好戏才刚刚开始，接下来，就看其他玩家要怎么接招了。

HTML版本： [京东造车杀到！4万9千，车圈要变天？](#)