

京东卖车，不造车，却让车企慌了

来源：朱安荣 发布时间：2025-11-20 18:23:03

京东和广汽埃安还有宁德时代一起做了一件事，他们推出了一辆纯电动车，卖四万九千九百元，京东没有自己建工厂，也不管生产的事，只负责在京东APP上卖这辆车，用户下单以后，车就直接送到家里，电池不用买，每个月花两百九十九块钱租就行，这个方式很适合小城市的人或者手头钱不多的人。

京东的做法其实很聪明，它不直接参与造车，而是抓住了最核心的几个部分：流量、物流和售后服务，广汽埃安负责车辆生产，宁德时代管电池租赁和换电业务，京东自己来定价、吸引用户、管理交付流程，三方分工很清楚，谁都不用承担全部压力，这样成本也就降下来了，我一直觉得这种模式比那些既造车又砸钱打广告的公司要更务实一些。



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

传统4S店需要支付租金、雇佣员工、囤积车辆，这导致每辆车的流通成本至少高出30%，京东绕过了这些环节，直接从工厂送到用户手里，节省下来的钱全部让利给买家，买车不再是一次性的大额支出，变成了按月付费的用车方式，心理门槛降低了很多，而且京东可以收集用户数据，比如用户喜欢在哪里充电、开车开了多远，这些信息车企以前根本拿不到，现在被平台掌握了。

政策在帮忙推动新能源汽车下乡，农村充电桩越来越多，宁德时代在全国建了两千多个换电站，支撑起租电模式，对比蔚来汽车之前月租一千二百块没人接受，京东这个二百九十九块确实更贴近实际，不过也有人担心，没有自家工厂，产品质量谁来保证，万一换电站不够用，车子半路没电也是个问题。

小米造车依靠科技品牌和直营模式，京东走的却是另一条路，它不追求芯片性能，也不强调智能座舱，而是专注于让用户更快更便宜地买到车，如果这个模式真的成功了，未来更多车企可能要和平台合作，否则连接触用户的机会都没有，现在还没有车企直接照搬这个做法，但已经有企业私下联系美团、拼多多谈合作了，这说明大家心里都有些没底。

这不叫价格战，这叫通道战，谁掌握了用户的购买路径，谁就能赢，传统车企还在比较谁的电机更好、谁的续航更长，京东却已经把竞争转移到用户的手机里了。

HTML版本： [京东卖车，不造车，却让车企慌了](#)