

京东499万杀入汽车圈

来源：陈佩瑜 发布时间：2025-11-21 12:09:09

京东4.99万杀入汽车圈！不造车却要颠覆行业，刘强东的野心藏不住了？

11月9日，一辆名为埃安UT Super的新能源车横空出世，换电版4.99万，整车版8.99万——价格直接击穿地板！更让人震惊的是，这辆车背后站着京东、广汽、宁德时代三大巨头。京东没有工厂、没有生产线，却成了这场游戏的“隐形操盘手”，被业内称为“造车关联者”。

这是一场教科书级的轻资产跨界：



广汽负责造车

宁德时代提供电池

京东摇身一变，成为生态整合者和渠道赋能者



京东用最小的风险，最擅长的姿势，切入了汽车这个十万亿级的超级赛道。它不用背负工厂折旧的重担，却能在汽车的定义、销售和后续服务中，刻上自己的烙印。

答案很简单：流量红利见顶，京东需要新故事！

资本市场更青睐构建“人、车、家”全场景智慧生态的公司，而非单纯的物流巨头。京东必须找到新的增长引擎，而汽车，正是下一个流量入口！

供应链管理：京东遍布全国的仓储物流网络，可深度参与汽车零部件供应链，复用消费品领域的高效能力。

换电网络：未来，你楼下的京东配送站，可能就是一个小型换电站！京东拥有3000多家养车门店和4万家合作网点，这些都能改造为换电基础设施。

数据金矿：汽车是下一个移动终端，京东要把智能家居、AI服务、购物入口全部塞进车里。想象一下，你的车机系统自动帮你下单生鲜，精准匹配到家时间——你的“在途时间”全成了京东的消费场景！

尽管模式诱人，但挑战也不小：

产品力存疑：网友吐槽埃安UT Super是“换壳车”，外观设计缺乏吸引力，可能影响品牌溢价。

售后风险：消费者若遇到质量问题，可能直接找京东索赔，品牌信誉面临考验。

换电网络落地：京东宣称要建千座换电站，但目前仅完成500座，便利性待验证。

这辆4.99万的车，本质是京东通往未来的船票。它不靠卖车赚钱，而是通过“车”激活存量资产，抢占下一个十年的流量入口。但消费者是否愿意接受一辆贴着京东标签的“生态车”？

评论区见真章！

你会考虑这辆4.99万的换电车吗？

京东的“轻资产造车”模式能成功吗？

换电 vs 充电，你更看好谁？

HTML版本：[京东499万杀入汽车圈](#)