

499万京东车开卖，是“国民福音”还是“流量陷阱”？

来源：胡俊贤 发布时间：2025-11-21 12:56:54

刘强东也下场卖车了！京东、广汽、宁德时代三家巨头凑一块，搞出个埃安UT Super，租电版直接干到4.99万，买断版8.99万。这价格一出，感觉比亚迪海鸥和五菱缤果都得抖三抖。这车最大的噱头就是能换电，宁德时代站台，号称99秒换满电，续航500公里。听着是不是特心动？别急，这事儿没那么简单。

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

说到这个换电，其实就是把电池单独租给你。你花4.99万买的是个“车壳子”，电池每个月还得交399块“保护费”。算笔账，开五年，光电池租金就得花掉2.4万，加上车价总共7.4万，确实比直接买断便宜1.5万。**但这笔账算得精明，背后藏着一个“温柔陷阱”：五年后，这车还是你的，电池却不是你的，卖二手车的时候，这车价恐怕得打个骨折。**我敢说，这模式就是冲着那些只算眼前账，不算长远账的消费者去的，用低门槛把你“骗”上车再说。

对了，京东这次的角色特别有意思。它不建厂，不搞研发，就当个“甩手掌柜”，把造车的苦活累活都扔给广汽和宁德时代。自己呢？就负责卖车、搞用户运营。车在京东APP独家卖，保养去京东养车，充电也得绑着京东的生态。这路子跟雷军搞小米汽车简直一个模子刻出来的。**在我看来，京东根本不是在卖车，它是在卖一张“终身会员卡”，通过这辆车，把你牢牢锁在它的生态圈里，让你以后买车、保养、充电，甚至买瓶水都得想着它。**这才是互联网大佬的“攻心术”，卖车是假，圈用户是真。

举个例子，你想着自己是能换电的，没有太关注电量，结果开到半路快没电了，最近的换电站50公里开外，你爽不爽？



还有一个有意思的事，这车便宜是便宜，但到底省在哪儿了？翻遍宣传材料，翻来覆去就那几个词：宁德时代电池、500公里续航、99秒换电。至于内饰怎么样？有没有智能驾驶？车机卡不卡？京东一个字都没提。为啥？因为没啥好说的。**我大胆预测，这车的真正目标用户根本不是普通家庭，而是网约车司机。** 据交通运输部数据，截至2023年底，全国网约车司机数量超过500万，这个庞大的市场对成本极其敏感。对他们来说，什么豪华感、科技感都是虚的，能跑、省钱、换电快才是硬道理。这车简直就是为网约车市场量身定做的“营运神器”。



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

所以，这车到底值不值得买？你得先问自己三个问题。第一，你甘心每个月给电池交“房租”，永远拥有不了一辆完整的车吗？第二，你能接受一辆除了能跑，啥也没有的“毛坯房”汽车吗？第三，你愿意把自己的整个用车生活，都打包送给京东吗？**这就像谈恋爱，一开始对方送你个便宜礼物，你觉得是“善意”，后来才发现，你的一举一动都在他的掌控之中。** 这4.99万，看似是京东抛出的“橄榄枝”，实则是给你套上的一根“金绳索”。



说到底，刘强东这次卖车，玩的是一场高明的“流量游戏”。他看中的不是卖一辆车赚那点差价，而是通过这个超低价的“敲门砖”，把多少人变成京东生态的忠实用户。**我敢断言，未来汽车行业的竞争，不再仅仅是机械性能的比拼，更是生态系统的战争。** 雷军和刘强东这两位互联网“老炮儿”，已经把战火烧到了汽车这个传统行业，比亚迪这些传统车企，恐怕真要感到压力了。各位老铁，这样的“国民好车”，你会上钩吗？评论区里聊聊你的看法！

HTML版本: [499万京东车开卖，是“国民福音”还是“流量陷阱”？](#)