

刘强东卖车499万，雷军慌了？

来源：王雪玲 发布时间：2025-11-22 00:59:04

刘强东杀入汽车圈了！4.99万就能开走一辆续航500公里的电动车，这个价格直接把比亚迪海鸥和五菱缤果按在地上摩擦。京东、广汽、宁德时代三巨头联手，这场造车大戏比双十一还热闹。

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

4.99万买的是什么？一辆没有电池的“空壳车”。想要上路？每月399元租电池，一年就是4788元。算笔账，开五年总花费7.4万，比直接买断版便宜1.5万。可五年后电池还是人家的，卖二手车时价格可能直接腰斩。这套玩法蔚来早就玩过，只不过蔚来瞄准的是30万以上的中产市场，京东这次直接把换电模式砸进了5万级市场。

京东这步棋精明得很。不建厂、不搞研发，就靠流量和生态赚钱。车在京东APP独家卖，保养找京东养车，充换电绑进京东会员体系。雷军说小米是互联网公司不是手机公司，刘强东也学得有模有样：“我不是卖车的，我是卖服务的。”可服务跟得上吗？宁德时代全国才几百座换电站，2026年目标2500座，跟12万座加油站比起来就是小巫见大巫。万一开到半路没电，最近的换电站50公里外，这体验谁受得了？

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5.68万起 | 28辆

这么便宜的车，省在哪儿？内饰、智能驾驶、车机系统，京东一个字没提。这车明摆着是冲着网约车市场去的——司机要的就是能跑、续航长、换电快，其他都不重要。可普通人真愿意花5万买辆“出租车”？京东喊出“国民好车”的口号，我看更像是“营运好车”。



想买这车？先问自己三个问题：能接受电池永远租着用吗？能忍受配置简陋的代步工具吗？愿意把用车生活全绑在京东生态里吗？天上不会掉馅饼，京东看中的不是卖车赚的那点钱，而是把你圈进它的流量池。



这场造车大戏才刚开场，雷军和刘强东说不定哪天就能手挽手出现在汽车峰会上。至于消费者，还是等第一批车主的反馈再做决定吧。毕竟，便宜没好货这句老话，在汽车行业尤其灵验。

HTML版本： [刘强东卖车499万，雷军慌了？](#)