

# 499万！刘强东不给雷军留活路！

来源：苏文贤 发布时间：2025-11-22 05:10:01

京东最近联合广汽和宁德时代，推出了一款埃安UT Super电动车，换电版卖四万九千九，租电池的话实际支付只要四万五千四，这个价格一出，网上立刻热闹起来，很多人说这车比五菱宏光MINIEV更便宜，小米看了可能没话说，五菱估计也会感到压力，这款车性能也不错，续航有五百公里，换电只需九十九秒，用的是宁德时代的巧克力电池，车机系统来自华为云，还配备了倒车影像。

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 | 26辆

这辆车不是京东自己造的，他们没有建工厂也没有搞生产线，刘强东在三年前就开始布局汽车行业，最早投资了蔚来汽车，但这次选择了轻资产模式，让广汽集团负责生产车辆，宁德时代提供电池技术，华为打造车机系统，京东则拿出自己的品牌、销售渠道和用户数据来推动项目，这种模式很聪明，避免了承担工厂的高额成本，而是利用京东的平台优势来销售汽车，京东拥有物流网络、线上流量和数千万PLUS会员，这些资源都能用来推广汽车产品。

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 | 26辆

京东在营销方面确实有自己的一套，年初推出国民好车计划，让网友投票选择设计，提前积累好感，接着拍卖001号车，起拍价定为四万九千九百元，结果有人拍到七千八百一十九万，最后买家没有付款，这事在网上引起热议，大家其实都明白这是一种营销手法，通过天价拍卖吸引关注，再借买家跑单制造话题，让京东造车这件事刷屏网络，虽然手法有点老套，效果却很明显，现在没人不知道这辆车了。



这辆车的目标人群很明确，就是年轻人的第一台代步车，它不和特斯拉比科技，也不和BBA拼豪华，主打的就是便宜又有面子，租电方案每个月付399块钱，三年后可以选择买断，前一万五千名用户还能拿到补贴，再加上京东PLUS会员能再减2500块，算下来不到四万五就能开回家，对刚工作的年轻人来说，这个门槛确实很低，我身边有朋友说，以前不敢想买车的事，现在觉得真的可以入手了。



这种模式也有风险，京东没有自己造车，供应链全靠合作伙伴，万一哪个环节出问题，车辆可能无法按时交付，售后服务也是个挑战，汽车不像手机，坏了不能随便退换，维修起来也复杂，用户对信任度的要求很高，京东虽然有线下门店和物流体系，但能不能支撑起汽车售后还要看实际表现，另外车机系统用的是华为的，后续更新维护也要依赖华为配合，京东在这方面做不了主。

但这辆车最大的意义，是为汽车行业打开一个新方向，以前互联网公司造车都靠砸钱建厂，像小米和蔚来那样做，京东却选择不自己造车，而是整合资源，利用平台优势去撬动市场，这种玩法如果成功，以后可能更多互联网公司跟着走这条路，汽车不再只是传统制造业的专利，谁有用户、有渠道、有数据，谁就能分到好处，我觉得这比单纯拼价格更有意思，也更值得关注。

这款新车刚刚上市，销量数据还没完全出来，但热度已经很高了，接下来要看京东能不

能把售后服务做好，别让用户买了车却找不到地方维修，这一系列动作已经让整个行业感到紧张，传统车企需要思考如何应对这种打破常规的竞争对手，毕竟打价格战谁都会，但能把用户、渠道和生态全面整合起来的公司，目前确实不多。



HTML版本： [499万！刘强东不给雷军留活路！](#)