

499 万新车刷屏，京东与小米的造车赛道之争

来源：谢彦伶 发布时间：2025-11-22 06:52:03

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 | 27辆

近期，京东联合广汽埃安、宁德时代推出的埃安 UT super 以 4.99 万租电限时价引爆市场，不少声音直呼 “刘强东不给雷军留活路”。但褪去价格喧嚣不难发现，这场竞争并非零和博弈，而是不同造车逻辑与市场赛道的差异化布局。

京东的低价打法暗藏生态野心。其并未涉足重资产造车，而是通过 “制造外包 + 核心资源整合” 的轻模式，让广汽负责生产、宁德时代提供电池，自身聚焦销售渠道与后市场服务。4.99 万的租电价格精准击中三四线城市代步刚需，而背后真正的核心是打通 “购车 - 养车 - 补能 - 金融” 的全生命周期服务 —— 依托超 2000 家养车门店和数智化供应链，京东正以汽车为流量入口，反哺后市场生态。这款车的直接竞品并非小米，而是五菱宏光 MINI EV 等 10 万以下代步车型。

小米汽车工厂

小米则坚定走 “重度自研” 的中高端路线。从 SU7 的爆款突围到 2025 年即将上市的 YU7 中大型 SUV、SU7 Ultra 高性能版，小米始终深耕核心技术，研发投入累计超 130 亿，专利超 1000 项。其车型定价集中在 20 万 - 80 万元区间，主打智驾性能与 “人车家” 生态联动，目标用户是追求智能化与驾驶体验的中高端消费者。即便 2026 年计划推出 15 万级增程 SUV，也与京东新车的下沉市场定位形成错位。

< 京东国民好车 >

埃安UT super 整车购买价 89,900元

补4000元 购车补贴 ≈ ¥85,900 双11限时整车购买价

—— 购车享受权益 ——

首年至高省万元

携电入网权益	即日起0元24期新下订用户，加入充电桩电网，减免699元/年服务费，减免299元电池检测费。	减免699元/年服务费 减免299元电池检测费
京东甄选折扣	前1000名下订用户赠送价值799元京东1号会员尊享卡，前5000名下订用户享超值特价购车礼包权益。	首年价值超1000元
京东保 新车车险8折	前1000名下订用户享京东保 新车车险8折优惠。	整单补贴20%
京东价保180天	前12月31日24点前完成购车用户，享整车价保180天，如180天内降价，电池检测费、充电桩服务费、运费等可获10倍差额赔付。	10倍差额赔付
跨年购置税补贴	前11月30日前下订用户，提车时生产，前11月30日前提车，购置税全额补贴。	≈3900元

点击查看权益详情 >

东梦汽车网 DONGMENGQICHEWANG

刘强东和雷军



如今的新能源市场早已不是单一价格战的赛场。京东以轻模式搅动低端代步市场，小米用重投入筑牢中高端壁垒，二者赛道不同、诉求各异。这场竞争最终将推动不同价位段产品的升级迭代，而消费者无论是追求极致性价比，还是看重技术与体验，都能找到适配选择——这正是市场多元竞争的应有之义。

HTML版本: [499 万新车刷屏，京东与小米的造车赛道之争](#)