

京东499万的车卖爆了，刘强东却一声不吭？网友却不淡定了

来源：陈武希 发布时间：2025-11-22 21:42:50

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

4.99万京东造车新下线

4.99万的车你敢买，京东却不敢认？

前天晚上，一辆车上线，价格砸到地板——埃安UT Super，换电版4.99万。全网炸锅。年轻人算账：三年油钱都不止这个价。网约车司机直呼“神器”。可最该出声的京东，沉默得像局外人。刘强东没站台，没发微博，连转发都没有。华为有任正非，小米有雷军，一个敢押战略，一个敢拼命直播。京东呢？合作名单里写得清清楚楚，真到亮相，却玩起了隐身。嘴上说“不造车”，干的全是造车的活。用户画像它出，定价策略它定，连“电池可租、三年抵买断”这种模式都是它推的。这不是造车是什么？鸿蒙智行也没自己建厂，谁不说那是“华为汽车”？业内早把“华为、小米、京东”并列。网友天天喊“京东汽车啥时候上架”。可京东却反复强调：“我们和他们不一样。”不一样在哪？“短期不看销量，重点是服务。”好一个“服务”。买车前看不见京东，买车后80%的事都得找它。3000多家京东养车门店，4.6万合作网点，保养、维修、换电、保险，全闭环。车是入口，十年服务才是利润。它不想当车企，它想当规则制定者。用数据反向定制，用平台锁定用户，用服务构建护城河。长安、比亚迪已经在路上，未来“国民好车”可能不止一款。这盘棋不靠吆喝，靠布局。刘强东不是不上心，他是心太静。静到别人还没反应过来，用户已经被圈进生态了。你觉得这是高明，还是算计？这场变革，你支持还是观望？点赞转发，让更多人看到这场没有发布会的“革命”。关注我，下一期拆解京东如何用“养车”颠覆4S店。

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

真的4.99万京东良心汽车



CATL 宁德时代

500 公里 续航



埃安UT super 震撼发布

500 公里
续航

99 秒
极速换电

华为云
车机

埃安UT super 租电购买价 **49,900元**

补 **2000元** + 领 **2500元** ≈ **¥45,400**

购车补贴

赠前15000名下定用户12月31日前完成申报

京东E卡

赠前1000名下定用户中的京东PLUS会员

双11限时租电购买价



东梦汽车

HTML版本： [京东499万的车卖爆了，刘强东却一声不吭？网友却不淡定了](#)