

【京东造车，掀翻牌桌！49900元“国民好车”让行业夜不能寐】

来源：项家玮 发布时间：2025-11-23 09:12:08

【京东造车，掀翻牌桌！49900元“国民好车”让行业夜不能寐】

昨晚开始，一条消息在车圈炸开——京东新车宣布联手广汽集团与宁德时代，推出首款“国民好车”，定价仅49900元。不是补贴，不是限时，而是直接将价格标杆劈到五万以内。雷军的小米汽车刚刚搅动市场，京东这一招，直接把战火从“技术竞赛”烧到了“生存游戏”。

这绝非简单的价格战。京东巧妙采用“车电分离”模式，消费者以裸车价购车，电池采用租赁方案，既压低了入手门槛，又绑定宁德时代这一电池巨头作为品质背书。广汽负责整车制造，京东输出渠道与品牌影响力——三家联手，各展所长，打出了一张看似疯狂却逻辑严密的牌。有网友调侃：“以前说‘要什么自行车’，现在连自行车价都能买电动车了。”



这个价格到底有多震撼？横向对比目前主流微型电动车，普遍定价仍在6-8万元区间。京东一刀砍掉两三万，不仅瞄准了五菱宏光MINI EV等老牌选手，更将压力传导至所有入门级车型。行业内部人士坦言：“这个价位，传统车企几乎无利可图，京东是在用生态盈利的逻辑重构汽车销售模式。”

值得注意的是，京东并未选择从零自建工厂，而是通过跨界合作轻资产切入。这既规避了造车重资产的漫长周期，也迅速形成“品牌+制造+供应链”的铁三角。其核心打法在于：用极致价格撕开市场缺口，用租赁服务构建长期用户黏性，最终通过后续生态服务实现盈利闭环。

眼下，所有车企都必须回答一个尖锐问题：当电商巨头以互联网思维重构汽车业，我们到底在为什么而竞争？是拼硬件利润？还是拼用户生命周期价值？京东这一枪，打穿的不仅是价格底线，更是传统汽车商业模式的想象边界。这场风暴才刚开始，而风暴眼中，没有谁还能安然坐在原来的位置上。

HTML版本： [【京东造车，掀翻牌桌！49900元“国民好车”让行业夜不能寐】](#)