

刘强东不建厂也造车？联合广汽、宁德时代，这波操作太精明

来源：王俊民 发布时间：2025-11-24 08:14:16

最近车圈热闹非凡，刘强东带着京东杀进了汽车行业。前阵子京东11.11活动上，一款“国民好车”的消息直接冲上热搜，不少人纳闷：京东不是做电商的吗？怎么也开始搞汽车了？

其实大家想多了，京东这次并没有自己建厂造车。简单说就是“组队打怪”：广汽负责把车造好，毕竟人家是老牌车企，懂设计懂生产；宁德时代提供核心的电池和换电技术，电池可是新能源车的核心；而京东呢，就干自己最拿手的事——搞销售、做服务。

刘强东为啥要凑造车这个热闹？说白了，汽车市场太大了，十万亿级的蛋糕谁都想分一块。京东的核心零售业务增速慢了，需要找新的增长点。而且京东有5亿多活跃用户，其中超5000万的PLUS会员，大多收入高、注重服务，正好是买车的主力人群。把这些用户的买车、养车需求盘活，可是笔大生意。



更关键的是，现在新能源汽车越来越火，2025年渗透率都快到60%了。京东选了个聪明的玩法，不搞重资产建厂，避开了烧钱的风险，靠自己的平台优势做“中间商+服务商”。你在京东买了车，后续的保养、维修不用愁，京东养车已经有近3000家自营店和4万多家合作店，全国到处都能找到服务点。

不过京东这波操作也挺有话题性。之前这款新车搞了个拍卖，预售价才十来万，最后居然拍出了7819万的天价，虽然有100元保证金的小套路，引发了不少争议，但不得不说，一下子就让“京东能卖车”的想法深入人心。

当然，京东面临的挑战也不少。十来万价位的新能源车市场，比亚迪、吉利这些品牌已

经站稳脚跟，竞争特别激烈。而且汽车是大件商品，大家习惯了线下看车、试驾，能不能接受在网上买，还是个未知数。

但不管怎么说，刘强东的野心不止于卖车。他想打造的是“买车-用车-养车-换车”的全链条服务，以后可能在京东买家电的时候，顺便就能把车订了，保养车的时候还能顺便买点车载用品。甚至有消息说，京东还注册了自动驾驶出租车的商标，未来可能实现“车里取快递”的新场景。

刘强东这波“不造车但玩转车市”的操作，到底能不能成？其实对咱们消费者来说，多一个靠谱的渠道，多一种选择总归是好事。至于京东能不能在车市闯出一片天，咱们就拭目以待吧。

HTML版本：[刘强东不建厂也造车？联合广汽、宁德时代，这波操作太精明](#)