

# 【原创】拆解京东汽车499万的销售模式，看如何颠覆传统购车？

来源：吴志绿 发布时间：2025-11-24 08:52:12

11月9日，京东联合广汽集团、宁德时代共同打造的“国民好车”埃安UT super于11月9日正式上市，电池租用购车价仅为4.99万元，整车购买价为8.99万元。作为京东首款深度参与的汽车产品，埃安UT super仅在京东平台独家销售，开创了电商平台直接参与汽车设计、销售的新模式。

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

埃安UT super搭载了宁德时代的巧克力电池，续航里程达到500公里，大幅提升了5万元级别电动车的续航标准。对于电池租用用户，月租金从499元/月限时降至399元/月，PLUS会员还可享受最高2000元的换电服务费减免。

京东 GAC GROUP 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<br>购车补贴<br><small>限前15000名下定用户12月31日前完成提车</small> | 领 2500元<br>京东E卡<br><small>限前1000名下定用户中的京东PLUS会员</small> | ≈ ¥45,400<br>双11限时租电购买价 |
|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------|

东梵汽车

头条 @车侠老黄

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

作为国内专门深度研究租赁购车模式的自媒体，车咖院给大家拆解一下京东汽车的销售模式，看看京东汽车的销售模式有哪些进步？有哪些不足？展望一下未来如何颠覆传统购车模式？

## 一、拆解京东汽车销售模式

京东汽车提供了两种销售模式：



1、整车全款购买（或贷款购买）8.99万元。

2、电池租用购车价4.99万。其实这种购车方案相当于把整车价拆分为两部分，即车体+电池，对应的价格也就出来了：整车价（8.99万）=车体价（4.99万）+电池价（4万），对应的，电池价格可以通过租赁使用实现分期付款的目的，也就演变为了：整车价（8.99万）=车体价（4.99万）+电池租用价（399元/月）。

## 二、京东汽车销售模式的进步

京东汽车的销售模式有别于全款购车和贷款购车两种传统购车模式，是一种新型的销售模式，是租赁购车的初级模式。

无论全款购车还是贷款购车，都是传统购车模式，都是把车辆作为一个整体，同时都是围绕车辆所有权转让的销售模式。而京东汽车的新销售模式，是租赁购车模式，是把车拆分成不同的部分，同时通过租赁方式转让部分使用权，实现部分所有权+部分使用权的组合模式，让客户更加灵活获得车辆。

## 三、京东汽车销售模式的不足

这里我们核算一下，电池租用方案的利弊。按照399/月的租金价格，大约租赁100个月费用和电池价相匹配，也就是说客户如果使用100个月（8年4个月）的电池租金和电池购买价持平。新能源汽车电池的使用寿命8-12年，也就是说电池租赁方案基本和使用寿命匹配。问题是对于客户而言，电池租用分为三种情况：

1、低于4年，客户更划算，4年租金大约19000元，比购买电池节省21000元。

2、使用4-9年，客户不划算，这个阶段客户租金逐渐接近电池购买价格，到了8年4个月，电池租金已经和购买电池价格一样了，但是购买电池还获得电池残值价值，而租用电池没有获得电池残值价值。

3、使用超过9年，客户超级不划算，这个阶段客户付出的电池总租金远远超过电池购买价，还没有获得电池的残值价值，客户属于做了冤大头。

另外，因为车体和电池拆分，客户没有获得车辆完整所有权，那么未来在车辆转让、事故赔偿等方面可能都会存在一定的纠纷。

#### 四、京东汽车销售模式如何颠覆传统购车模式

京东汽车销售模式把部分所有权转让(车体部分)+部分使用权转让(电池部分租赁)的新型消费观念传达给客户，一旦客户接受度比较高，那么不排除未来会把整车全部都通过使用权转让的方式销售。

另外，针对使用超过9年的客户会超级不划算，总租金已经超过电池(或者整车)购买价的情况，京东汽车可以设置一个租赁期上限，一旦客户达到租赁期上限就可以停止支付租金并免费获得电池或者整车的所有权，那样也就是正式标准版的租赁购车模式。

京东汽车正式开启租赁购车普及时代，未来租赁购车逐渐取代全款购车和贷款购车，尤其在中低端家用轿车群体，不同于高端车的财富属性，中低端家用轿车回归交通工具属性，租赁购车方式更具性价比，租赁购车模式是汽车消费大势所趋！

HTML版本： [【原创】拆解京东汽车499万的销售模式，看如何颠覆传统购车？](#)