

刘强东杀疯了！499万卖车碾压雷军比亚迪 背后藏着十年赌局

来源：陈玮玲 发布时间：2025-11-24 11:01:50

京东直播间里突然出现一辆标价四万九千九起的埃安UT super汽车，弹幕一下子热闹起来，有人留言说这价格真敢标，也有人怀疑是不是标错了，直播观看人数达到一亿两千万，比不少明星演唱会还多人关注，关键是这车不是概念车型，而是可以实际开上路的现车，还搭配了租电池、拿补贴和会员服务的组合方式，最后算下来有人只花四万五千四就能把车开走。

这件事其实早有预兆，十月份京东搞了个拍卖活动，挂出第一号车，起拍价定为一块钱，结果网友真的认真对待，把价格一路抬高到七千多万，后来京东方面表示买家没有支付款项，就干脆给所有参与的人发了399元购车券，这个办法没花费太多广告费用，曝光量直接冲到五亿多，比砸钱投广告要划算得多。



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 | 26辆

京东明确表示他们不自己造车，这个车是由广汽负责生产制造，宁德时代提供换电模块，只需要99秒就能完成换电，解决了续航焦虑的问题，京东做的是他们最擅长的事情，利用六亿用户的购物数据反向定制车辆，比如后台发现年轻妈妈经常购买婴儿车，就把后排空间加长了15厘米，雷军造车投入了三百亿建设工厂，刘强东只花了两个亿在营销上，靠的就是把整个产业链条整合起来。



售后这块也很有意思，全国有3000家京东养车门店随时提供服务，计划在2026年覆盖45个城市开设换电站，有人开玩笑说，开这辆车去京东买菜能不能免停车费，其实背后是消费闭环的逻辑，汽车不是终点而是入口，真正的盈利点在于后续服务。

行业变化很快，比亚迪海鸥卖到七万多元，现在压力很大，据说在准备一个五万九千九的特供版，小米SU7的订单减少百分之十二，用户都在等待京东的第二款车上市，特斯拉内部也在讨论要不要推出十五万元左右的新车型，价格一有变动，整个市场都会跟着波动。

有人担心便宜的车质量不好，但实际测试显示这辆车用了很多高强度钢材，比例达到七成，还标配了全景影像系统，安全方面的配置跟十五万左右的车差不多，采用租电模式的话，三年下来总花费是六万四千三百块，虽然比直接买车要贵一些，但京东提供了“一百八十天价保”承诺，如果降价就赔十倍差价，这个做法专门针对那些对价格比较在意的人群。



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**

东梦汽车网
DONGMENGQICHEWANG

这事带着点私人恩怨的意思，十年前刘强东投资蔚来汽车，李斌到现在还记着这份人情，现在刘强东转头和雷军较上劲了，一边公开说小米多生产些车，一边用电商那套办法撬动汽车市场，两人过去称兄道弟，如今变成又竞争又合作的关系，这里头挺有意思的。

HTML版本： [刘强东杀疯了！499万卖车碾压雷军比亚迪 背后藏着十年赌局](#)