

京东49900新车颠覆市场，租电模式才是背后杀手锏。

来源：祖冠珠 发布时间：2025-11-24 13:47:07

京东一脚油门，汽车行业抖三抖。

那台标价49900的“国民好车”像颗深水炸弹，直接把新能源车市炸出了巨浪。雷军的小米汽车刚让同行捏了把把汗，谁承想真正的颠覆者拎着价格屠刀从电商赛道杀了出来——京东造车，不是概念渲染图，不是预售发布会，而是直接亮出不足五万的惊爆价。



这个数字本身就在说话。隔壁卖个微型电动车都要六七万起，京东直接砍掉万把块。租电模式更精妙，像剃刀般精准地削去了电池成本这座大山。消费者拿到的是不含电池的裸车价，月付几百块租用宁德时代的电池包。这手法让人想起打印机便宜卖、墨盒赚钱的商业模式，但放在汽车领域确实新鲜。

广汽的制造底蕴+宁德时代的电池技术+京东的渠道流量，这个铁三角组合正在重写游戏

规则。传统车企卖车要养4S店、付渠道佣金、砸广告营销，京东直接把车搬进自家电商平台，每天数亿流量任君采撷。这好比菜市场小贩突然拥有了全国连锁超市的货架，天然的用户触达能力让传统车企望尘莫及。

租电模式藏着玄机。对消费者而言，首付门槛断崖式下跌，还免去了电池衰减的忧虑；对京东而言，这等于把一次性买卖变成了长期饭票，只要车辆还在路上跑，每月电池租金就会准时到账。更妙的是，电池作为车辆核心部件，其控制权牢牢握在宁德时代手中——这或许是未来车联网生态的另一张门票。

有人质疑这是赔本赚吆喝。但细算一笔账就明白其中门道：去掉电池的A0级小车，规模化生产后硬件成本可以压到极低；京东物流体系能省下巨额运输费用；线上直销砍掉了经销商利润。这套组合拳打下来，49900或许真的不是天方夜谭。

京东这招“降维打击”正在改写行业逻辑。当汽车从机械产品逐渐演变为电子消费品，拥有用户数据和销售渠道的互联网巨头确实有了弯道超车的机会。就像智能手机颠覆传统手机行业，今天的汽车也站在了相似的十字路口。

朋友圈已经分成两派。乐观派认为这是“汽车民主化”的开端，让更多人提前开上电动车；保守派则担心低价策略会拉低行业标准，引发恶性竞争。但无论如何，京东这台49900的小车已经成功撕开了口子——不是所有革命都从高端开始，有时候，颠覆就藏在最朴素的价位里。

汽车行业的游戏规则，真的该重写了。

HTML版本： [京东49900新车颠覆市场，租电模式才是背后杀手锏。](#)