

京东汽车来了！埃安UT super上市，你会考虑吗？

来源：李佑郁 发布时间：2025-11-10 17:59:57

大家好，我是大李。11月9日晚，埃安新车UT super正式上市，电池租用购车价4.99万元，整车购买价为8.99万元。这价格低于此前很多人预测的10万-12万元区间，作为由三大行业巨头联合打造的产物，埃安UT super整合了京东的用户洞察和销售渠道、广汽的整车制造能力以及宁德时代的电池技术及换电生态，这款新车的出现，不仅是一次产品更新，更是一场关于汽车销售与使用模式的实验。接下来咱们就来具体聊聊。

三强联手的“超级产品”



埃安UT super的诞生，背后是三家不同领域巨头的通力协作。广汽集团提供整车制造能力，宁德时代贡献电池技术及换电生态，而京东则带来了用户洞察、销售渠道及其擅长的供应链管理能力和能力。这种跨界组合试图从产品开发的源头就瞄准用户真实需求，不过，埃安UT super并非全新车型，而是基于现有埃安UT的升级版，但特别强调了换电功能。

新车搭载宁德时代巧克力电池，CLTC续航里程达到500公里，实现了“一周一充”的使用体验，并支持99秒极速换电；与蔚来萤火虫11.98万-12.58万元的定价相比，埃安UT super电池租用方案4.99万元起的价格无疑具有极强的冲击力，这可能会改变许多潜在消费者对换电车型价格高昂的固有认知。

京东独家销售的渠道变革

埃安UT super的销售渠道选择同样引人注目：京东独家销售。这意味着消费者无法通过传统4S店购买该车，而需通过京东平台。这体现了三方对汽车销售新模式的理解；要知道，京东并非首次涉足汽车销售，但独家销售一款合作车型尚属首次。京东独家销售模式可省去经销商环节，有助于成本控制，但售后服务能否跟上是个问号，如果京东能够将其在3C领域的服务标准成功复制到汽车领域，无疑将为行业带来一股清风。

小型车市场的破局者？

埃安UT super入场的小型车市场，目前正呈现出明显的冰火两重天格局。2025年9月小型车销量榜单显示，头部纯电小车销量破万、甚至逼近五万，而销量尾部等车型却陷入月销百辆、甚至个位数的泥潭，可见差距之大，而目前纯电车型在小型车市场的渗透率已超85%，成为绝对主流，在这一市场中，埃安UT的表现中规中矩，9月销量为5337辆，位列当月小型车销量榜第8位，销量排名在蔚来firefly萤火虫之后，埃安UT super的推出，可被视为广汽埃安打破僵局的一次重要尝试。

换电模式的市场接受度

埃安UT super主打的换电模式，在纯电小车市场仍是一片蓝海；99秒换电时间确实颇具吸引力，尤其对于网约车司机和城市通勤族来说，时间就是金钱；然而，换电模式的成功不仅取决于换电速度，更依赖于换电站的分布密度和覆盖范围，虽然埃安UT super选择与宁德时代合作，后者正在积极布局其换电生态，但建设一个覆盖全国的换电网络需要巨额投入和时间积累，这可能是埃安UT super面临的最大挑战。

三方向前，前景几何？

埃安、京东、宁德时代的三方联手，如果这种合作模式如能成功，可能会成为行业范例，引发更多类似合作，对于消费者而言，埃安UT super的出现意味着更多选择；但挑战也不少，除了换电站建设的问题外，京东作为独家销售渠道的售后服务能力仍有待验证，传统4S店提供的维修、保养等服务，京东如何通过其网络实现，将是一个关键问题。

最后，大李想说：随着埃安UT super的上市，小型电动车市场的竞争再次加剧。京东卖车、宁德时代换电、广汽造车，这三个不同领域的巨头正试图通过埃安UT super开辟一条新路。这条路的尽头，或许是一个汽车不再仅仅是交通工具，而是整合了能源、服务和智能的移动空间，让我们拭目以待。关注大李，每天聊聊车圈动态。

HTML版本： [京东汽车来了！埃安UT super上市，你会考虑吗？](#)