湖南永通：十一年缔造品牌王国

向建党90周年献礼

永通集团董事长蒋宗平先生

“罗马不是一天建成的。”作为湖南汽车销售领域的领跑者，湖南永通集团在其十余年的成长过程中也经历了市场的诸多考验，品牌在湖湘车市的树立更是经过了一个漫长而艰辛的过程，经受住了数以十万计的车主的考验。

从一开始的单一品牌销售，到后来的多品牌经营，再到现在许多消费者眼中的“不认品牌只认永通”，湖南永通的成长历程不仅为汽车业内人士所称道，更为湖南商业流通领域树立了一个近乎完美的标杆。而在湖南永通董事长蒋宗平看来，这些年所取得的成功，十二个字一以贯之——“专业于车，专注于人，专诚于心”。湖南永通的车之道，所谓大道至简矣，却亦保留着其无法复制的传奇性——可供业内传唱，却无人再可效仿。

起步

起步：诚信之道

很多人喜欢把历史进行假设，那么我们也可以这么假设一下：假如常德人蒋宗平在那个曾经极度缺乏商业规则的年代被奸商所骗，或许我们见不到现在的湖南永通；而假如蒋宗平彼时放弃了其笃守的诚信之道，那也可以确信，我们同样看不到现在如日中天的湖南永通。

从最早的汽车兵、汽车连连长，再到转业后湖南省机电公司的接车司机、驻车厂联络员，略显卑微的出身并没有影响蒋宗平在商业决策上的判断，反而更坚定了他在汽车行业执着而专业的追求。2000年才由一家仅销售中国一汽部分车型的单一销售公司开始的湖南永通，旗下奥迪品牌在2001年就率先在省内同行业中顺利通过ISO9001国际质量管理体系标准认证。更难能可贵的是，在当时鱼龙混杂、流行着“捞一票就走”的浮躁车市氛围中，湖南永通一开始就为自己确定了品牌经营的路子，并在2003年投资2000多万元率先在当时的“星沙经济开发区”建成一汽－大众标准展厅。2003年建店当年，湖南永通获得“捷达品牌销量全国第一”的骄人业绩。在一汽－大众销量迅速攀升的同时，蒋宗平也吸引了更多同行在此安营扎寨。

时至今日，在湖南永通一汽－大众店的周围已经云集了超过60家标准4S店，“星沙经济开发区”也逐步演变出现在大名鼎鼎的汽车集散地——中南汽车世界。而许多人追随“带头大哥”的主要原因仅仅是：“蒋总说一不二，说话算话”。

跨越

跨越：服务之道

如果只是单纯关注销量和利润，也许永通在湖南的口碑也就仅仅停留在一个销量和利润的层面上，而非现在的永通。在车市连续几年的井喷中，许多本土经销商已习惯在厂家的高度依赖中坐享其成，而永通却通过持续不断的狠抓自身服务，为市场树立了“服务至上”的标杆，这一种对待客户的真诚最终形成了其超越对手的核心竞争力。

现在在长沙，随便驱车到哪一个永通的4S店去，在停车时都会有人 在车门外守候，并给予真诚的问候和服务。而这样一个服务细节实质上在2005年之前就已经在永通集团旗下4S店开始实行。为了突出“服务至上”的理念，永通集团不仅在内部实施严格的监督和考核，甚至曾在各4S店不知情的情况下，约合作媒体对其各店的各项服务进行暗访和监督，这样积极主动狠抓服务的做法和现在很多习惯于“捂盖子”的商家形成了鲜明对比，更能够突出其多年来“客户至上、服务至上”的一片诚心。

在由三湘都市报承办的连续两届“金扳手汽车评选”中，不少市场主力品牌在联合报道组的暗访中都暴露出这样那样的问题，而湖南永通旗下的10余家4S店却在多次评测中都以优异的表现经受住了考验，其连续多年的“狠练内功”显然也是功不可没。

成长

成长：借势之道

“与其同马赛跑，不如骑在马上跑。”这是湖南永通集团董事长蒋宗平在企业内外的一句名言。如果说初期的坚定“品牌经营”的决策只是让湖南永通掘得了市场井喷后的第一桶金，那么在品牌代理过程中，对于各个品牌文化内涵专注地学习和吸纳，是使湖南永通在创业后几年中得以领先对手的一个重要原因。

2004年对湖南永通是一个重要的年份。这一年，不仅其旗下北京现代、一汽丰田4S店相继开门营业，广汽丰田的建店事宜也基本敲定，湖南永通至今仍引以为傲的“五朵金花”格局已经基本确立。更重要的是，通过对新代理品牌，尤其是一些日系品牌管理文化方面的学习，让其在管理和经营上都获得了全新的推动力。

“好风凭借力。”2004年，湖南永通品牌名称、品牌标识及VI的标准化工作基本确定并开始以统一形象对外展示，这在当时的湖南车市可以称得上是一个全新创举；通过对一些日系品牌管理的借鉴，其在企业内部管理，尤其是流程上也更为现代和规范。当年3月，在当时相当轰动的湖南国际时尚汽车展中，湖南永通集团集旗下经营的所有品牌都集体以永通之名盛装亮相，并特意请来了国际名车宾利与自己旗下车型同台献艺。这次集体亮相也标志着湖南永通品牌塑造的决心。“尽管与宾利无法相提并论，但我们却借宾利的光环照耀了‘永通’。”当时的蒋宗平毫不掩饰地表现出对永通未来成功的信心，而事后的销售数字则充分印证了他的信心所在。

展望

展望：笃守之道

“我们坚持只做最好的品牌，把最好的汽车产品和服务带给消费者。实际上，我们拒绝的品牌远远多过我们合作的汽车品牌。”蒋宗平在一次接受采访时表示。

和许多一心只想着盲目做大做强的企业不同，湖南永通在井喷的车市和顺风顺水的发展中，都保持了难得的冷静。到目前为止，其代理的十大品牌中，全部是欧系、日系、美系、自主品牌中的一线品牌。蒋宗平也一再向媒体表示，湖南永通一心为消费者提供最好的汽车产品和服务，打造汽车业界的百年老店，绝不上市。

随着2006年投资数千万元的奔驰中心开业，一路领跑的湖南永通同身后对手的距离已经在逐步拉大。而到2009年，随着上海大众、斯柯达、一汽奔腾、上汽名爵等新4S店的陆续开业，坐拥十大主力品牌的湖南永通在湘车市的领头羊地位已经无人能够撼动。而“一直在出发”的湖南永通也并没有固步自封，在坚持“最好的品牌”的基础上，常德、邵阳、怀化等地州市，湖南永通频频出手拿地、建店，一个全新的永通集团又已经随着其车市版图的不断延伸而雏形初现，一个正在书写中的汽车传奇已经向着他全新的方向不断精彩更新。有理由相信，对于已经进入第二个精彩十年的湖南永通来说，蒋宗平打造“百年老店”的目标，并不仅仅是个传说。

相关链接

湖南永通集团简介

湖南汽车城永通集团有限公司（以下简称湖南永通），是一家以“汽车营销服务”为主，集整车销售、维修、仓储物流、出租车经营与租赁于一体的股份制大型企业。

公司董事长：蒋宗平先生，湖南省人大代表。2008年荣获改革开放30年湖南杰出贡献人物奖，2007年湖南省十大杰出经济人物奖。

公司总经理：刘志伟先生，长沙市开福区人大代表。

公司服务宗旨为：满足顾客期望与社会需求，实现永通持续健康发展。

公司企业理念为：专业于车，专注于人，专诚于心。

湖南永通是2000年由一家销售中国一汽部分车型的单一销售公司，发展到今天拥有十余家汽车4S店，千余员工的集团企业。永通实现了稳健式的前进，跨越式的发展。

湖南永通从成立伊始，就在企业规范管理上下功夫，公司2001年率先在省内同行业中顺利通过ISO9001国际质量管理体系标准认证。多年来本着“开拓务实、团结进取”的企业精神，不断解放思想，以全新的经管理念，良好的企业信誉赢得了授权厂家和广大消费者的充分信赖。公司所经营品牌多次取得授权厂家“全国销售第一名”，“用户满意度第一名”的骄人业绩，荣获授权厂家的“全国最佳经销商”“全国最佳代理商”，省、市“消费者信得过单位”等称号。公司所代理经营的品牌各项业绩指标，均在授权厂家全国排名中名列前茅。湖南永通的经营业绩、企业形象在授权厂家及湖南地区，乃至中南地区同行业中都具有极高的知名度，2008年被评为全国20佳汽车经销商。