

中国梦
永通



“大河西”梦想照进现实 精品汽车城为“百亿王国”奠基



高瞻远瞩布局河西

2011年,永通集团完成销售60多亿元,2012年完成销售70多亿元;2013年,80亿元的目标也近在咫尺。“河西精品汽车城的发展为永通的百亿梦想奠定了基础。”永通集团董事长蒋宗平表示。

永通集团从创业之初,就把打造百亿企业作为公司发展的梦想。

而今,在东边,永通有万家丽4S店集群;北边,有四方坪4S店集群;南边,有奔驰和北京现代。大河精品汽车城的建立,意味着永通基本完成长沙市区的战略布局,为永通实现100亿王国梦想奠定了基石。

■记者 杨刚

从长沙市政府开车沿金星北路往北直行,你将在你的左手边看到一个4S店集群。它以华诚别克为首,一汽大众奥迪、一汽大众、上海大众紧挨其后,中间还有一家大型的二手车展厅,它就是永通在望城布局的大河西精品汽车城。永通要把它打造成一个涵盖汽车销售及汽车后市场的永通汽车城。

2010年5月23日,蒋宗平与望城区相关负责人正式签署在河西金星大道附近购买140亩土地的协议。消息传出,一时间业界惊叹不止,媒体蜂拥而至。

面对媒体关于汽车城选址河西及规划方面的种种疑问,蒋宗平平静而坚定地回答:“我们的目标是在3-5年内售出5万台车,实现销售收入100个亿,维修收入达7个亿,整个湖南建有50个4S店。今天,我们在河西买下140亩土地,计划在这片土地上建8-10个4S店。这个战略布局将为我们将来实现销售超过100个亿打下坚实的基础。”



湖南永通河西精品汽车城。

精品汽车城引领河西车市

从2011年12月开业至今,作为后起之秀的永通华诚别克4S店已经成长为行业老大,特别是在销售及维修服务领域已颇具口碑。

华诚别克一名工作人员告诉记者,经过一年多时间的努力,现在华诚别克4S店无论是客户到店量还是销量,都有了

稳步提升,而且客户满意度和忠诚度创新高。

2012年年底,蒋宗平不动声色地加紧战略部署,他在华诚别克4S店旁边一次性落下一汽-大众、上海大众、一汽-大众奥迪3家4S店,中南地区做大的二手车世界,正在建设之中,河西精品汽车城的发展走入快车道。

现在,一汽-大众奥迪、一汽-大众、上海大众3家4S店均

已建成开业,并打造了“诸多之最”——其中,一汽-大众华通星城奥迪4S店,是湖南首家二层展厅,面积最大,拥有全国首家三面环灯的车间——安装了300根灯管;一汽-大众河西店是湖南最新、最标准的4S店。

湖南永通集团的河西4S店集群已初成规模,大河西精品汽车城的帝国版图正飞速扩张。

