



2013湖南车展  
永通集团别册

# 百亿企业倚马可待 百年老店历久弥新

## ——湖南永通“百年梦想”小记



有人说,一个伟大的国家是由一群很成功的企业构成的。而一个伟大的企业不在于它的大小,要在于它有没有梦想。

志不可立无可成之事。湖南永通集团(以下简称永通)从创业之初,就志存高远。“打造百亿企业,百年老店,是永通一直的梦想。”湖南永通集团董事长蒋宗平表示。

■记者 杨刚



湖南永通集团四方坪汽车4S店鸟瞰图。

### 永通豪迈挺进梦想

“三年,百亿企业的梦想应该能够实现。”蒋宗平信心满满地表示。

2000年,永通从300平方米的展厅起步,到2001年拥有湖南唯一一家标准的奥迪4S店;从扎根四方坪,到全省布局;从一个名不见经传的小型汽车经销商,到坐拥11个国内外一线品牌代理权。

弹指一挥间,永通集团已经成为拥有27家4S店及50家二网经销商、年销售额70多亿元的大型汽车经销商集团。

当市场还是一片荆棘,永通敏锐地发现了创业的契机,率先举起品牌专营的冲锋大旗;当对

手满足于背靠大树好乘凉,急于瓜分市场蛋糕之时,永通以“服务至上”建立起了规范的市场准则。而当永通急速壮大、超常发展之际,以独具内涵的永通文化树立永通企业品牌,吸引更多强势助力,大踏步地向梦想挺进。

面对日益激烈的市场,永通大手笔描绘蓝图。“河西精品汽车世界”、“怀化摩尔汽车城”,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,对于已经进入快车道发展的永通来说,“百年老店”的目标,并不仅仅是梦想。

### 大项目支持大梦想

10家4S店的大河西精品汽车城,中南地区最大的二手车市场,投资35亿元的怀化摩尔汽车城,一个个震惊行业的大项目,在永通手里却是信手拈来。

梦想不是空谈,必须实实在在干出了。永通是这样想的,也是这么做的,大项目支持着大梦想的实现。

2011年永通在河西金星大道附近购买400多亩土地,用于缔造属于他的新汽车王国。而今,华诚别克、一汽大众、上海大众、一汽奥迪,4家4S店均建成开业,第五家4S店奔驰也在建设之中。

现在,在长沙东边,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。大河西精品汽车城的建立,意味着永通基本完成长沙市区的战略布局,为实现销售收入100个亿推波助澜。

相比于长沙战略布局,永通在怀化打造的摩尔汽车城,更是把目标放眼到了全国。

早在2010年6月,永通便挥师湘西,在怀化开建占地1800亩的摩尔汽车城。全部建成后,年销售汽车可达1.6万余台,保守估计将实现年销售收入20亿元以上,完成年税收1亿元以上,提供就业岗位2万个左右。

而今,摩尔汽车城即将完成一期工程,新建立了24家4S店和3万平方米的国际会展中心。业内专家表示,此项目必将成为永通的起飞器。

### 完美的服务成就梦想

梦想再大也要从细节做起,环境再好也要从服务入手,永通深知这一道理。从成立起,就始终把服务放首位,树立了“人无我有,人有我新”的超前服务意识,这不仅为永通开拓了新的业务渠道,赢得了顾客信赖,更成就了永通的梦想。

2000年,汽车市场正处于有车不愁销的“卖方市场”,当时很多汽车经销商都是四处找货源,无暇顾及售后服务。而永通却在这一

年成立了第一家维修服务公司。

2004年,永通又开展了汽车租赁服务,为暂时没有购买能力的消费者提供租车服务。

2006年,永通成立了全国首个无警员、具备购车、上牌、保险等一条龙服务功能的正点汽车俱乐部。

为解决顾客购车后东奔西跑办手续的麻烦和用车中遇到的各种难

题。

正是这些超前服务意识,让永通始终走在别人的前面,赢得了市场先机,赢得了顾客的选择。

从创立之日起,就把服务贯彻到企业的发展中,以服务树品牌,欲将永通打造成业界的常青树。蒋宗平曾经说过:“湖南永通绝不上市,一心打造百年老店”,正是这样全心服务的理念,才让湖南永通集团以卓越的服务领跑于湖南乃至全国车市之林。



位于四方坪的湖南永通大楼。