



# 永通蝶变：从规则遵守者到规则制定者

## 蒋宗平：2020年，我们湖南永通总体销售要过300亿元，二手车销售要过100亿元



当大多数汽车经销商还在为今年的汽车市场不温不火而苦恼时，湖南永通已经蝶变转型。

湖南永通从汽车卖场到湖南第一家汽车4S店；从卖汽车到卖服务；从单一的汽车经销商到汽车综合服务商；从汽车销售平台的搭建者到汽车后市场行业的规则制定者。每一次蜕变，湖南永通都会发展到一个新的高度。

“卖车是规则遵守者，汽车后市场，特别是二手车市场，我们要率先制定永通自己的标准，做一个规则的制定者。”湖南永通集团董事长蒋宗平表示。

■记者 杨刚

### 1 从建店到建汽车城

湖南永通集团从长沙四方坪出发，先在此建立了广汽丰田、北京现代、奥迪、一汽丰田4家店。在这里为基地，湖南永通在长沙东突南下西进，在长沙市乃至全省各地市州招疆动土，建立起了自己的“汽车王国”。

目前怀化国际汽车城已经建成。这一项目总投资达35亿元，已经不仅仅是建4S店，它由展示服务区、汽车销售区、汽车商业服务区等五大功能区块组成，完全建成后，将是一座具有国际领先水平的超大型、现代化一站式汽车Mall，其中汽车销售区将吸纳45家4S店入驻。目前，克莱斯勒、长安福特、一汽-大众奥迪、奔驰、宝马、北京现代等20多家4S店都已投入运营。

蒋宗平说，这里不仅要建成西南地区最大的汽车展示销售中心和二手车交易市场，还要建设汽车物流配送园、综合维修及汽车配件市场、星级酒店、驾驶员培训学校及综合配套商务设施等。

在吉首，购买了170亩地，计划建10家4S店；在张家界购地100多亩，计划建多家4S店。在永州，购买3块地，北京现代4S店已经建成，还有2家正在建设中。

在郴州，一汽大众4S店已经建成。在益阳，购地300亩，一汽大众、奥迪2家4S店已经建成。浏阳计划开出10家4S店。“我们不单单是建设汽车4S店，我是在建设汽车城。”蒋宗平告诉记者，永通集团计划在河西金星路建设10家4S店。加上津湘集团和蓝天集团的入驻，河西望城的精品汽车的规模不容小觑。

从长沙的布点，到在湖南各市州建起汽车城，永通集团正迎来一个全新的时代。



### 2 从卖车到卖服务

卖新车获得的利润不断下降，汽车行业已进入“微利”时代。在越来越多的汽车经销商生存状况不断恶化的今天，永通集团却保持着良好的发展势头，与蒋宗平对于汽车服务的高要求密不可分。

在“傻子也能卖车”的年代，他就开始思考着如何围绕汽车消费的方方面面，以优质服务让消费者始终选择永通。

翻开永通的成长史，一条从湖南永通成立起就被贯彻始终的原则，出现在我们的面前：满足顾客期望与社会需求，实现永通持续和健康发展的。也正是这条永通坚守了14年的服务宗旨为永通树立了品牌，赢得了顾客的口碑。

其实，永通一直秉承的

理念就是专业于车，专注于人，专诚于心。像“24小时救援”这种人性化服务，永通一直坚持在做。永通严格地遵循24小时救援，在长沙地区要求30分钟至40分钟到现场，在湖南省内，原则上不超过6个小时。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，永通2006年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。

按照惯例，永通每年都会为全年工作设立一个主题，今年的主题是“品质年”。永通有哪些动作呢？面对记者的问题，蒋宗平详细地阐述了“品质年”的含义。他打了个比方：“一块金子，不能只看表面金光灿灿，还要看里面，看这块金子的含金量到底有多高。永通已走入第14个年头，达到今天这个规

模，我们也要提高企业的含金量，有些东西不行的，我们就会去掉。”

让永通持续盈利、健康地发展，就是今年“品质年”的含义。“品质年”也是将永通打造成为百年老店的重要一环。谈到打造百年老店，蒋宗平不免感慨这是一条漫漫长路。

湖南永通对服务的高要求，让永通赢得了消费者的青睐。在售后维修与汽车精品服务了这两个汽车后产业最基本的市场，永通早已做到了湖南第一。“永通在去年做到了将近8亿元的维修产值，我们的短期目标是在2015年维修产值达到10亿元。”蒋宗平表示。从今年的数据看，永通集团的维修售后营收都达到两位数的增长，远远超过全国整车销售增长。



### 3 从经销商到平台搭建者

蒋宗平曾这样描述他的布局：我们永通有一个宏观布局，总体而言，是要全省全面开花。

湖南永通的布局包括了湘西、湘北、湘南等市州，计划在2015年建成50家4S店。其实，我们可以发现，永通无论是在市州，还是长沙，所有4S店都是自己购买的土地。“自己的土地才有安全感，企业才能长远发展。”蒋宗平表示。我们不禁感慨，这需要多么强大的实力和魄力。

湖南永通已不仅是作为汽车经销商来布局市场，而是站在整个汽车售前、售中、售后服务等系统化的流程中来打造

大平台。“怀化汽车城已经淡化了永通的卖车概念，我们做的事情是一个平台搭建者，我搭台，欢迎有实力的汽车产业链商家一起来唱戏。”蒋宗平笑言。

为服务这一项目，永通集团还和长郡教育集团签订了战略合作协议，联手在怀化打造全国一流的中学。这也是怀化第一所湖南四大名校分校，蒋宗平表示。我们不禁感慨，这将极大地提升怀化的教育、教学水平，为更多孩子的名校梦提供有力的支持。

从长沙四方坪起步，北上常德、岳阳，南下郴州、永州，东拓浏阳，西进吉首、张家界等地，进一

步转向怀化国际汽车城，湖南永通这一战略成效已开始显现。

在怀化国际汽车城的国际会展中心，去年举办的怀化国际汽车博览会就吸引了80多个国内外整车品牌参与，20余万参观人次参观，创下了3000多辆销量、4个多亿的成交额。

“我们的这个项目取得了很好的经济效益和社会效益。”蒋宗平说，这就是汽车平台带来的效应。未来，我们打造的汽车城还将拥有购物、休闲等多重功能，永通会通过构建汽车平台，为人们提供更加丰富多彩、更现代化的汽车生活，让汽车市场更加规范、专业。

### 4 从规则遵守者到制定者

凡是能立于不败之地者都把握大势，创新思路，而在汽车销售界，蒋宗平永远是居安思危、先人一步的那一个。从在新车车牌位置贴宣传广告牌，到汽车医院，从汽车城，到汽车后市场……永通集团总是能创新思路。

“卖车是规则遵守者，汽车后市场，特别是二手车市场，我们要率先制定永通自己的标准，做一个规则的制定者。”湖南永通集团董事长蒋宗平表示。这一次永通集团创新制定自己的二手车标准，也正是看中了二手车市场的巨大潜力。

按照行业惯例，车主的换车周期在5年左右，以此推算，2014年将是车市爆发之年、购车人群的换车高峰。蒋宗平认为，最迟到2015年，

国内二手车市场的年交易量将超过1000万台。不过虽有一个庞大的市场，但是整个二手车市场的发展却一直处在小农经济的状态。蒋宗平了解到，目前国内二手车经销商的数量在10万家以上，但其中绝大部分每年只能做到100台左右的规模，能做到每年超过1000辆车的经销商凤毛麟角。

二手车交易之所以在湖南未成气候，就是因为二手车评估鉴定缺少严格统一的标准。湖南目前的二手车市场还处于粗线条的最初级阶段，没有什么技术含量，有些甚至是私人交易，过户手续都没有办，出了事还是找以前的车主，容易产生纠纷。因此，大家心里没数，也不敢买。

“在国家的二手车评估鉴定标准尚未颁布的情况下，我们永通会首先制定自己的二手车评估鉴定标准。”蒋宗平告诉记者，永通现在已经组织了专门的团队对标准细节进行制定。为了让消费者放心交易，他们甚至会推出诸如“凡是从永通销售出去的二手车，一年内保修、一个月内不满意可退车”这样的让消费者放心的保障举措。

不成熟的市场就是巨大的商机。面对二手车市场的巨大潜力，永通布局长沙河西建设二手车交易市场，不久即将建成。

按照蒋宗平的设想，建成后的二手车交易市场将有5000个停车位，永通二手车将以超大的市场规模、完备的配套设施、优良的经营环境，集中展示品牌、档次不一的二手车。蒋宗平称，“到2020年，我们永通二手车年销售要过百亿，销售二手车十万辆以上，新车、二手车总体销售过300亿元。”

①
②
③

①湖南永通在蒋宗平的带领下每次蝶变都会把永通带到一个新高度。

②14年来，湖南永通集团获得了无数荣誉。

③湖南永通这艘汽车航母，在蒋宗平的掌舵下，乘风破浪，直挂云帆济沧海。

本版图片均由记者 童迪 摄