

湖南车展十周年,发起人蒋宗平接受本报专访 永通梦再出发: 营收十年将破200亿

从最初不足300平方米的汽车展厅,发展到如今营收过百亿元的“汽车王国”,湖南永通集团董事长蒋宗平无疑是湖南车市的重要见证者。“十年前,也是5月份,我组织两家媒体和汽车商会负责人一起吃了个饭,后来就有了现在的湖南车展。”5月,天高云淡,在位于长沙四方坪永通商邸的办公室内,蒋宗平悠悠地点上一支烟,和记者主动聊起了他和湖南车展的渊源。

2017年,恰逢湖南车展十周年,再次携旗下品牌参展的蒋宗平在接受记者专访时透露,过去9个年头,湖南车展已经给永通集团带来了近5万台的销量。“去年,我们集团营收达115亿元,下个十年,永通的营收将破200亿元。”与此同时,他也甩出了车展让利豪言,以回报十年来支持与关注湖南车展的消费者们。“4S店集客的成本,如果说平时一个人需要1块钱,车展期间可能只需要1毛钱。本次车展上,我们会把这省下来的‘9毛钱’都回馈给客户”。

■记者 胡锐



车展前夕,湖南永通集团董事长蒋宗平接受记者采访。

车展十年 永通一路携手同行

一谈起湖南车展,蒋宗平眼前一亮,仿佛十年前他提议湖南日报报业集团与长沙晚报车展合办时的场景又浮现眼前。作为发起人之一,他力主撮合了本地两家媒体集团与省汽车商会联合办展,并将主展馆移师至湖南国际会展中心。正是从这时开始,湖南车展从无到有,开启了飞速发展的黄金时期。

“我也要感谢湖南车展。”蒋宗平说,在过去九年,湖南永通集团在湖南车展上共卖出了四五万辆新车。同时,湖南车展也在很大程度上助推了永通品牌的不断提升。“每届湖南车展,我们永通都是竭尽全力地进行支持。”

对本届湖南车展,蒋宗平也当场表态:“4S店集客的成本,如果说平时一个人需要1块钱,车

展期间可能只需要1毛钱。本次车展上,我们会把这省下来的‘9毛钱’都回馈给客户。”往届车展,为了对运营成本进行把控,车价都由蒋宗平亲自制定再下发给旗下各店;而本届车展,他已把定价权下放至各门店自主决定。“这是历史上第一次这么‘放水’对利润率的要求。”他预计,今年湖南车展永通集团新车销量将在3000台以上。

待人之道

勇于社会担当 专注客户服务

自2005年开始,永通每年都会为临澧县慈善总会“情系寒门学子”等慈善活动捐资200万元;2006年,在长沙理工大学汽车机械学院设立“湖南永通创新基金”,捐资注入1000万元;2007年,永通还设立了“蒋宗平助学基金”,每年捐资注入100万元;2008年7月为抗震救灾捐款捐物合计210万元……这些年,永通的公益事业撒满三湘大地。在蒋宗平看来,做企业,不仅要善于赚钱,更重要的是要在追求经济效益最大化的同时,也勇于社会担当。

对待员工,永通一直执行“员工第一”。因为在蒋宗平的管理逻辑里,只有员工有尊严、有归属感了,才能更好地为客户服务,从而推动企业不断向前。“员工第一”在永通从来不是口号,培训、旅游、永通员工回家车、各种各样的员工业余活动等方面体现得淋漓尽致。公司从2000年建立就有规定,除了值班人员,其他员工春节休息十五天,正月十六才开始上班;每年过年,公司都要派专车把1000多名在省内的员工送回家,并给家在外省的员工报销往返的车票等。

这些虽然是小事,但持之以恒对员工的呵护,便能让更多永通人拧成一股绳,最终转化为企业的核心竞争力。

“进到我们永通集团的人,基本上就没有再出去的。”蒋宗平自豪地说,“我希望我们的员工在永通安家立业,活得有尊严,有幸福感。”

对待客户,永通的服务理念是“专业于车”、“专注于人”、“专诚于心”。蒋宗平认为,过去十年的中国汽车消费者是世界上最好的顾客,因为那时的人买车时其实对汽车并不太了解,所以有时候销售员说什么,他们就认什么。不少销售员就趁机浑水摸鱼,坑蒙消费者,但这在永通是绝不允许的。“杀鸡取卵不可取,客户的口碑才是关键。”在蒋宗平营销学里,口碑营销排在第一位。“现在的消费者越来越懂车,也开始特别看重服务和口碑,而这也是我们永通在车市能够一直被认可的原因之一。”蒋宗平笑着,拍了拍桌上两本厚厚的《湖南永通集团神秘顾客调查报告》,仿佛他领跑湖湘车市十余年的致胜之道,都已尽在这两本“秘籍”里了。

下个十年 营收将破200亿元

作为本省汽车销售业巨头,近年湖南永通集团所取得的成绩有目共睹。长沙经济百强单位、重合同守信用单位、湖南消费者信得过单位、全国二十佳汽车经销商、扶贫优秀企业……从一系列接踵而至的殊荣便可窥一斑。

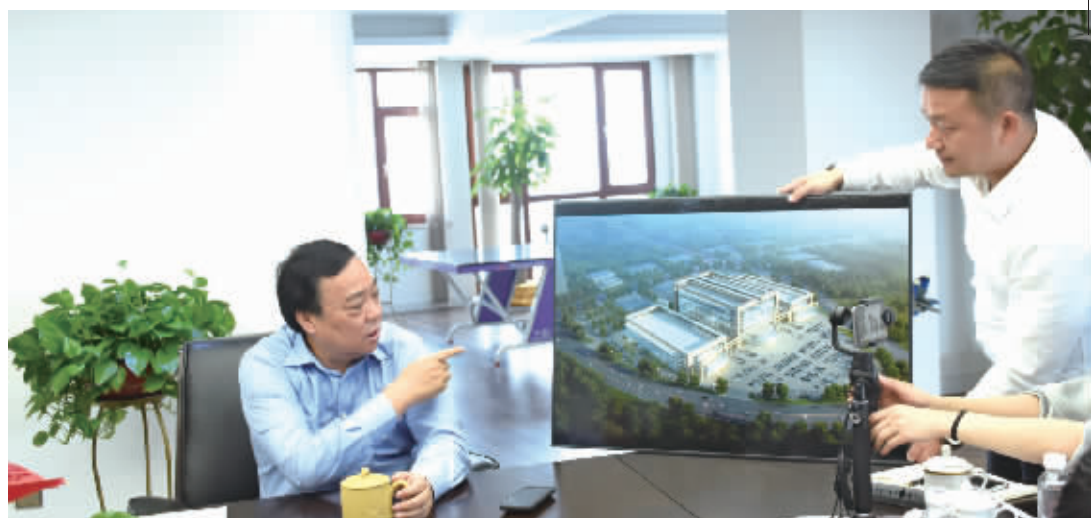
如今的永通早已不是十几年前那个不足300平方米汽车展厅的小店,从快速扩店,到建立汽车城;从销售、售后,到涉足信贷、保险、物流等;从汽车经销商逐步向汽车平台搭建者

战略转型。过去十余年,永通从未停止脚步——截至去年底,湖南永通已实现销售新车60多万辆。

而这一切的取得,与掌舵人蒋宗平不无关系。作为企业灵魂所在,他不仅时刻保持敏锐的嗅觉,把握市场动态,还居安思危,总是将永通置于市场最前沿。2015年,永通正式跨入百亿元俱乐部。2016年,永通集团销售新车近6万辆,综合营收额达115亿元。

“未来十年,永通营收将突

破200亿元。”蒋宗平告诉记者,其中永通的二手车板块将会重点发力。目前,永通已规划了在长沙岳麓区建设14万平方米的二手车交易市场,投资4亿元,预计2018年建成投运。市场功能也将包括鉴定评估、收购、销售、寄售、代购代销、租赁、置换、拍卖、检测维修、配件供应、车辆美容装潢、售后等汽车服务,以及为客户提供过户、转籍、退牌、上牌、保险等相关服务。“未来,永通二手车市场还将建立自己的二手车评估验证标准。”



蒋宗平正给媒体记者介绍永通将于2018年建成的二手车交易市场项目。 陈龙 摄