



百亿王国触手可及 优价车展回馈乡邻

——专访湖南永通集团董事长蒋宗平

湖湘车企的龙头老大——湖南永通汽车集团董事长蒋宗平有一个清晰的5年计划:在2015年,将集团旗下的4S店拓展至50家,年销售金额达成百亿人民币。经过两年时间的深耕谋划,现在看来,这个目标,对于永通集团而言,已是触手可及。



记者 刘桂林 摄



长沙四方坪——永通百亿汽车梦开始的地方。

感恩乡梓 为家乡临澧量身打造最优价车展

“小时候,家(乡)很穷,第一次离家时发誓再也不回去了,但现在,做梦都想回家。”当记者询问蒋宗平对于家乡临澧的印象时,得到了上述回答。

从年少时的想离家到现在的盼归家,这位年过五旬的大商贾经过了怎样的心路历程我们无从探知。唯一可以笃定的是,这位善良实在的车企老大哥,从未对他的家乡耍过一丝小聪明,他唯一在做的,就是给予、不停地给予。

从修桥补路到建养老院,再到9年如一日的捐资助学,蒋宗平一直怀着一颗不计回报的感恩的心在对待家乡临澧,为这里的父老乡亲们默默奉献着。

而今,只是想着“县政府需要一些实际的销售额”,他便又突破重重阻碍在此打造了一场规模空前的县域购车节,并承诺,活动期间,永通旗下所有参展品牌都将以优于12月长沙车展的价格回馈家乡父老,只为老乡们买车不用再那么操劳。

“我是在一次老乡联谊会上决定在家乡临澧做这样一场活动的,起因很简单。我想尽自己的力量,为家乡做点实事。”蒋宗平说。

据悉,即将在12月6日开幕的湖南永通湖湘购车节(临澧站)将云集近30家主流汽车品牌,对这场为期4天的购车节,蒋宗平给自己定下的目标是:销量达成500台。

逆市上扬,永通百亿帝国梦触手可及

12月4日,蒋宗平告诉记者,截至11月30日,今年湖南永通集团的销售总额已突破70亿人民币,预计年底有望达成80个亿。与此同时,他在整个湖南省的网点扩建工作也正火热进行,预计明年将建成8-10家,加上已建成的30家,湖南永通集团旗下2015年的目标疆域图已初显雏形。

“截至今年11月30日,湖南永通集团的销售已突破70个亿,销售整车4万多台,较去年同期增长约17%,销售收入增长11个亿。目

前,今年还剩下不到一个月的时间,我希望,到12月31日那天,能收到今年销售达到80亿的喜讯。”谈及今年的销量,蒋宗平一脸欣慰,“另外,希望明年过90亿,后年破百亿!”他补充着,一脸豪情。

蒋宗平还告诉记者一个好消息:目前,永通集团在浏阳申请的582亩土地已基本敲定,届时,一个比怀化规模略小的汽车城将在那建成。蒋宗平告诉记者,作为浏阳汽车城最先入驻的品牌,一汽-大众和广汽丰田的

4S店都将于明年建成。

“我们计划在2015年建成4S店50家,在4S店的数量上,长沙和各市州各占比50%。目前,我们在全省有30家4S店,其中,长沙18家,张家界、怀化、邵阳、永州等市州12家。明年,我们在这方面的力度还将加强。届时不仅4S店在数量方面将有所增加,品牌方面也将有所提升——永通旗下首家保时捷4S店,预计将于明年年底在大河西汽车城建成开业。”

“要行商, 走出去,效果才会更好”

衡量一个领头人是否优秀有很多标准,能否高瞻远瞩绝对是其中最重要的一条。作为湖南车企的龙头老大,蒋宗平有着非常多的过人之处,但他能将企业做得比旁人,最关键的,我想,是因为他拥有别人难以企及的眼光及果断的判断力。

早在大家都还挤在长沙抢市场份额时,蒋宗平就已经将战线铺到了包括张家界、吉首、怀化、永州在内的各个市州。领先一步是英雄,在长沙市场逐渐饱和的今天,他对市州的那份良苦用心,而今正在大幅度地回报着他。

“在我们集团的销量中,市州二网经销商的销量已经占到了1/3以上,而占比还将上升。”蒋宗平笃定,二三线市场拥有无限的潜力,“走出去,效果会更好”。

“目前,湖南省有超过七千万的户籍人口,其中,长沙约为700万,约占全省人口的10%,但目前这10%的人口所拥有的车辆,占到了全省车辆的50%,可以说,长沙的汽车市场已经接近饱和。”蒋宗平跟记者分析并表示,未来2-3年,永通都将把市州作为主要战场。

■三湘华声全媒体记者 刘宇慧



一路走来,永通获得的荣誉数不胜数。