



聚合所有力量、聚“合”智慧,永通集团在以蒋宗平为中心的领导班子带领下,正在朝着更高的目标前行。

# “聚合”才是取胜之道

## 湖南永通立足区域优势 打造湘军“汽车航母”

有人这样说,当你在长沙街头,随手招来一辆出租车时,你极有可能就坐上了从永通销售出去的捷达出租车;当你在车管所遇见一辆上牌的新车时,十有八九是从永通卖出去的。十二年间,永通所精心耕耘的二级网络累计销售汽车10万余辆,二网累计总销售额近百亿元。在长沙的100万车主中,就有约15%的车主来自永通。

十二载的风雨征程,永通的传奇书写着湖南车市的发展历程,更是见证了湖南经济的高速腾飞。而高市场占有率不禁让人惊叹:永通的品牌魅力为何如此巨大?日前,记者就湖南永通集团全省13个地州市的二级网点经销商进行了采访,一睹了湘军“汽车航母”——湖南永通汽车集团的“聚合”之道。

### 提前布局,二三级车市地位日益凸显

告别27个月的连续增长后,从2011年开始,中国的车市突然寂寥下来。由于受“全球经济以及宏观调控”,“刺激汽车消费政策相继推出”,一线城市限购、限牌、治堵等影响,国内汽车市场发生了重大的变化。

“2011年,全国汽车行业的销量月度走势虽然仍呈现出了整体‘V’型走势,但较2010年相比,增速仅百分之二到百分之三,增幅已不明显。然而在整个市场疲软的情况下,2011年永通全省销量超过了32000辆,总销售额达到了61个亿,增速达到了百分之四到百分之五。永通之所以能够快速发展,很大程度上取决于我们成功的‘渠道下沉战略’。在总销量所占比重中,永通在长沙市的销量同比下降了8%,但全省销量却上升了3.93%。我们有百分之三十的车都是由二三级市场销售出去的”,蒋宗平介绍到。

“从目前情况看,三四线城市地区市场表现得更为活跃,增长比例要快于一二线城市。中国拥有374个县级市,1642个县,38290个乡镇,这些地方已经成为国内汽车消费最具潜力的增长爆破点。这个数据体现了随着消费结构不断发生变化,原本处于边缘位置的二三级市场越来越向中心靠拢。当初让广大汽车销售集团赢得了巨大市场份额和空间的一级汽车市场竞争已经趋向于白热化,而随着市州消费水平的不断提升,蕴藏着无限潜力和巨大商机的二三级汽车市场正逐渐得到各大销售集团的重视。”

蒋宗平给我们算了一笔账:“中国的汽车还大有文章可做,从整车销售来看,13亿人口的大国,平均每1000人才拥有50台车,对比美国的每1000人拥有800台车和日本的每1000人拥有500台车的数据,还有一段很长的距离;汽车售后服务同样也大有可为!目前,北京大约是每四个人拥有一台车,长沙地区大约是每七个人拥有一台车,全省其他地区人均汽车保有量还没有这么高。永通要让汽车走进家庭,走入百姓。随着市州消费水平的不断提高,二三级市场对汽车的需求量并不像人们想象的那么小,在国内一线市场汽车消费数量在全国市场中的总体份额逐年下降的情况下,二三级市场呈现出了更为旺盛的态势”。

“早动手、早布局”才能抢占先机。永通积极挺进省内二三级市场,充分显示了蒋宗平布局湖南的雄心壮志和前瞻意识。“二三级网点的布局一直是我们永通的战略部署中的重中之重”,在问及永通为什么在九年前就开始二三级网点的布局,蒋宗平说到,“2003年长沙车市正火爆,很多厂商都未进驻二三级市场。当时很多人不明白,不赞同我去各地方建立网点。我说这是大错特错。目前,长沙市人口只占湖南省人口的百分之十,其汽车保有量却已突破百万大关,占全省的百分之五十。而百分之九十的人口却只拥有全省百分之五十的汽车,可见二三级市场汽车消费潜力是巨大的。例如去年浏阳的上牌量为2万台,其中1万台就是来自我们永通,市场占有率高达百分之五十。”

### 对二、三级网点加大扶持力度

从丰富品牌到圈地建店,从渠道下沉到灵活营销,我省的大型汽车销售商一直在试图通过这些方式来完成自己的实力扩张,当然永通也毫不例外。对于未来二三级网点的布局,蒋宗平表示:“目前永通已经拥有50

家二网经销商,未来我们还将继续把二级网点进一步下沉到各个区域,在省内地市的布局实现全面开花,逐步扩大整个营销网络。今后我们二三级网点的布局重点将集中锁定在长沙以外的地市,如益阳、常德、邵阳、怀化等地,长沙地区暂时不会有大的变化。”

赢得二三级市场要抢占先机,更要加大对二三级网点的扶持力度。“下面的网点有什么困难可以来找我,我一定尽最大努力解决。我从来不把下面网点的经销商当成自己的竞争对手,衷心希望这个行业能够互帮互助,良性地发展起来。”据悉,永通将继续加大对各大网点的支持力度,不仅全力支持旗下营销网络参加各类地方车展,并给予网点商品车加装部分更多折扣。同时,永通各品牌店将继续为各级营销网络提供标准的售后服务,并在原来的基础上扩大对网点营销人员及服务人员赴永通集团总部进行业务培训工作机会;此外,坚持组织自己的大板车为网络经销商发运商品车,以解决单个网点提车不经济、不安全的情况。

### 聚合升级,大格局谋大发展

弹指一挥间,10年已经过去。如果说过去的十年是永通打基础的十年,那么2010年,永通开始了腾飞翱翔之旅。2010年,邵阳,湖南永通广汽丰田店破土动工;5月23日,长沙,永通在河西金星大道附近购买的140亩土地正式签署协议;6月23日,怀化,永通挥师湘西斥资近20个亿、占地近2000亩的中国西部汽车物流产业城在怀化鹤城区杨村乡正式奠基……

2011年底永通华诚别克店开业。至此,永通旗下4S店已经达到16家,14个市州建立的二级网点达50家;截至今年,永通建立的二级网点,已提前完成了2010年拟定的三至五年计划。

据了解,永通50家网点覆盖湖南,可以让更多永通的客户就近享受到专业的服务。2011年度,这些网络经销商共计销售各类商品车7194台,占永通集团商品车销售总量(2.28万台)的31%,同比增幅达到67%。其中怀化盈丰店,2009年销售678台的业绩,成为了32家网点中的冠军。而宁乡花明店、永州永丰店,2009年的销售增长率都超过了200%。

2009年,永通实现整车销售22800辆,完成销售额41.8亿元,上交国家税收7000万元,售后服务产值达3亿元,整体实现毛利2.9亿元。其中,永通一汽—大众品牌销售占到湖南市场的半壁江山,销量达6867辆,以超额32%的业绩荣获全国“最佳经销商奖”;永通一汽丰田品牌也以3555辆的骄人业绩蝉联“经销商销售冠军”,因此,一汽集团特别授予蒋宗平董事长“最佳投资人功勋奖”。

2010年,永通成功实现年销售收入达到50亿元。2011年,永通继续在保持稳定发展的同时,实现整车销售突破32000台,整体销售收入达到61亿元。2012年永通的全年目标则是在全省整车销量达到4万辆;同时,通过增加新品牌、增加4S品牌店,在3到5年内达到销售收入100个亿的规模。

中国车市的未来走势没有人可以准确预测。但是,无论车市竞争多么激烈,永通仍然坚定地选择聚合前进。对于未来,蒋宗平无所畏惧,满怀期待:“我希望‘聚合’所有的力量,‘聚合’所有的智慧,‘聚合’所有发展永通实力的勇气与决心,把永通打造成一个‘百年老店’,一个有强烈的社会责任感的企业”。 ■记者 田泽伟



团结、进取、奋进的永通集团领导班子。



刚刚做完喷漆的永通公司捷达出租车停放在露天准备发售。