

驭势前行 铸就非凡

——津汇通的深耕之路与时代新章




在天津这座充满活力的现代化都市中,津汇通集团以其深厚的产业积淀与卓越的市场成就,成为汽车流通领域一张闪亮的名片。自2002年于河东区开创基业,二十余载笃行不怠,这家企业以“坚守一个主业、依靠一支团队、追随一个品牌、深耕一个市场”的朴素信念,从一家单一门店,发展为如今网络覆盖天津全域、全国知名的汽车经销集团,不仅成为中国新能源汽车产业腾飞的见证者,更是深度参与者和有力推动者。走过奠定基业的岁月,津汇通在2025年迎来了厚积薄发的集中绽放。



廿余载深耕 铸就津门行业根基

津汇通的故事,始于一份对中国汽车市场蓬勃发展的坚定信念。2002年,当汽车开始加速驶入中国普通家庭时,创始人张文武先生带领团队,在河东区创立了首家4S店——“夏利五站”。创业维艰,团队以真诚服务和专业精神为基石,迅速赢得市场口碑。至2005年,该店创下令人瞩目的销售与服务纪录,初步展现了团队卓越的运营能力与市场开拓精神,为集团的未来发展奠定了坚实的信誉基础。

面对汽车产业的转型,津汇通以超前的眼光,在2010年果断开设首家比亚迪4S店,开启了与这一民族品牌共同成长的征程。此后,集团的每一步都与国家产业政策及市场脉搏同频共振:2014年,建成天津首家比亚迪新能源形象店,率先拥抱绿色出行浪潮;2019年,

成功运营全国首批比亚迪海洋网门店,成为品牌首批双网运营经销商,标志着其网络体系与运营能力迈入全新阶段。

历经多年扎实耕耘,津汇通集团构建了覆盖腾势、方程豹、比亚迪王朝网、比亚迪海洋网以及广汽传祺的完善品牌矩阵。截至2025年,集团已拥有18家高标准4S店,8家商超、城展厅,1家比亚迪精诚二手车认证展厅及1家二手车交易市场,销售与服务网络辐射天津全域,累计服务客户超过30万家庭。这段从无到有、由专到强的奋斗史,不仅铸就了其“天津最大比亚迪经销商集团”的市场地位,更积累了深厚的客户基础、卓越的团队文化和成熟的运营体系,为迎接新时代的挑战与机遇储备了充沛能量。



驭势领航 共赴山海

从2002年的蹒跚学步,到2025年的璀璨绽放,津汇通集团用一部扎实的奋斗史诗,诠释了坚守与创新的力量。展望未来,汽车产业的电动化、智能化浪潮愈发澎湃。津汇通集团将继续以深厚的文化底蕴为舵,以2025年积聚的战略势能为帆,深度协同比亚迪等伙伴,持续优化全链条服务生态,深化数字化变革。在追求商业卓越的同时,坚守社会责任,积极赋

能城市发展。

驭时代之大势,领行业之新风。津汇通集团正以更加从容、自信的姿态,锚定远方,破浪前行。集团不仅致力于成为天津建设国际消费中心城市的中坚力量,更志在为中国汽车产业的高质量发展,贡献一个兼具温度、创新力与可持续性的卓越典范,与所有奋斗者共赴更加壮阔的星辰大海。



璀璨2025 高光时刻擘画新程

如果过去的积累是埋首耕耘,那么2025年,便是津汇通集团迎来的丰收季节与高光时刻。这一年,集团在行业认可、战略协同、业务创新等多个维度实现集中突破,品牌影响力达到全新高度。

荣耀加身 定义行业标杆新高度

集团的卓越成就获得了国家级行业权威的集中认可。在全国工商联汽车经销商商会发布的年度榜单中,津汇通凭借领先的经营规模、稳健的发展质量与积极的社会贡献,荣登“2025中国民营汽车经销行业百强榜”与“2025中国汽车流通行业社会责任百强企业”双榜,并入选“2025中国新能源汽车行业社会责任百强”双榜,并入选“2025中国新能源汽车销售百强榜”。

车销售百强企业”,实现了在商业成就、社会价值与专业赛道上的全面肯定。在比亚迪体系内,集团更于年度商务会上囊括“Top20卓越经销商”及“王朝之星”、“海洋之星”、“腾势之星”等全线顶级荣誉,彰显了作为战略核心伙伴的全方位实力。



领导典范 个人荣光折射企业价值

企业的远见,凝聚了领导者的智慧。2025年4月,集团董事长张文武先生在“天津市共建汽车消费新生态创新发展大会”上,被授予“天津市汽车流通行业最具影响力人物”奖项。这一殊荣,是对其二十余年如一日,带领企业扎根天津、开拓创新、推动行业进步的杰出领导力的最高褒奖,其个人声望已成为津汇通品牌公信力与社会声誉的重要组成部分。



战略共鸣 巨头认可开启协同新篇

2025年11月,比亚迪集团董事长兼总裁王传福先生率核心团队莅临津汇通,进行了深度调研与战略指导。此行覆盖多品牌核心门店,王传福总裁深入一线,细致考察运营与服务,对津汇通集团在区域市场的深耕成果给予高度评价。这次访问不仅是权威背书,更是双方在产业新阶段深化协同、共谋未来的标志性事件,为津汇通注入了强大的发展信心与清晰的战略指引。



生态创变 构筑产业发展新引擎

面对汽车消费市场向“增存并重”的转型,津汇通前瞻布局,在2025年全力深化其战略级项目——“中心城区首个二手车交易一站式服务平台”的运营。该平台整合检测、认证、交易、金融、过户全链条服务,构建透明、规范

的交易环境。这不仅是响应国家“以旧换新”政策的关键举措,更是集团从新车销售商向用户全生命周期汽车服务提供商战略转型的坚实一步,展现了其构建产业生态闭环的创新视野与执行力。

文 张君 李丝

