

最新汽车美容投资创业方案 汽车美容店 投资创业方案(通用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

汽车美容投资创业方案篇一

目前市场对汽车美容的界定还不清晰，洗车店、汽车配件店、汽修店都归到汽车美容的名下，其具有灵活、操作简单、利润较高、风险较低等特点，因此国内的大量厂家及个人蜂拥进入汽车美容市场，以争得市场上的份，致使市场竞争日趋激烈。而他们提供的服务质量也是参差不齐的，例如，有的汽车美容店连最基本的划痕修复都做不好，很大程度上价格大战成为汽车养护美容店竞争的手段。

汽车美容投资创业方案篇二

汽车美容、汽车贴膜、汽车电器、汽车装具、汽车精品是目前国内汽车美容的主体业务，是汽车美容行业的利润主要支撑。由于各项业务的施工流程、产品销售、产品管理、技术要求等环节，对管理和经营的能力要求较高，导致做专业美容项目不少初学者心里没底。在现有市场中，很多人对这个行业非常看好，但是苦于不得其法。其实这个行业的规律通过正规的学习能够掌握的很好。

专业汽车美容店前期投资不多，人员数量要求不多，但要求精干，最佳的方式是投资者也是施工技术人员之一。专业汽车装潢美容店需要保证施工后的质量及效果；适合于前期资

本不充裕，但看好汽车美容行业的创业者。

计划——经济型投资。

投资金额：6万元左右。

经营面积：80平方米。

工作人员：2到4人。

投资项目：汽车美容、汽车改色。

投资经验：汽车美容及改色相对于汽修来说，比较容易经营，投资金额也不会太大，装潢产品和美容产品通过铺货方式进行经营，可以省去许多前期投入，资金介入量相对较小。
资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在6到8个月之间。
投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于经营者的经营理念，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。

利润空间：经营得当的话，毛利率在60%左右，其中的净利润一块可以有所增长。

专业美容店在宣传上一定要面向当地整体市场，最佳的营销方式是口碑营销和网络营销，利用网络的传播性来扩大店面的良好口碑是专业汽车美容店的最佳营销手段。口碑营销是专业镀膜店生存的基本，店面的施工技术与施工效果是店面成长的二个翅膀。

汽车美容投资创业方案篇三

专业汽车美容包括汽车洗车、打蜡、汽车护理用品的选择与使用、汽车油漆护理〔包括各类漆面缺陷的美容、汽车划痕修复等〕、汽车整容及装饰等。细致到每个具体零部件，汽

车美容的专业性则更高，例如，发动机美容则包括发动机冲洗清洁、喷上光保护剂、做翻新处理、三滤清洁（指的是燃油滤清器、机油滤清器、空气滤清器）等项目。

汽车美容专业化要求非常高，它与一般的洗车擦车、打蜡上光等有着本质的区别。目前国内市场还停留在洗车——打蜡——交车这样一个低水平循环上。

汽车美容投资创业方案篇四

通过对汽车美容市场的调研发现，汽车美容市场上的从业人员基本上都是学徒工，不少从业人员仅具备初中文化程度，这些人对于汽车美容技术的学习都是采取师傅带徒弟的方式，汽车美容技术的传授和更新速度极慢，知识和技能十分有限，他们对汽车美容产品的使用基本上是按说明书操作，极少研究其工作原理。另外汽车工业的新技术应用越来越广泛，电脑系统、电子技术在这一行业的应用也在逐渐升级，非专业美容养护工人根本无法排除故障。这种靠老师傅传、帮、带的学习方式，不能适应市场对汽车美容工人的需要。

汽车美容投资创业方案篇五

一，开业前准备的工作。

1. 市场定位。

开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。是做大排档还是专业店这很关键，关乎到日后的可持续发展和新业务的拓展。

当地市场调查的调查项目

你的投资有多少？

对核心技术掌握的程度？

你的技术骨干有多少？

店铺的位置怎么样？

经营商圈内的目标顾客群体和潜在顾客群体怎么样？

店面经营面积有多大？

如何进行划分？

店面外的停车位置有多少？

准备经营那几类项目？

店面装修如何？

周围的竞争对手如何？

他们的优势与劣势如何？

该项目整个城市中最大的几个经营着的发展范围如何？

你们城市对该项目的管理情况如何？

你的经营管理理念和路线是什么？

怎样来推广这些经营管理理念和路线？

你如何建立一个稳定\团结\向上的团队？

还有如何进行宣传推广？

2. 店铺准备。

前期投资

1. 前期投资约5-10万元设备投资：柜台、门面装修、电脑及简单家具，一次性投入约2万元。
2. 3个月运转费用：一家店新开张，要作好两三个月没有生意的准备，最好事先筹备好3个月的运转费用3万元左右。
3. 进货款：新店开张，店里要备好大约价值2万元的汽车装潢材料。当然，如果有供应商愿意让你代销装潢材料，卖出去再结算，那这一笔费用可以省下。
4. 手续费：一般来说，注册资金为50万元的企业，代理费用约三四千元。

b.每月支出

2. 员工工资：开一家汽车装潢小店，至少要聘请一名电工和两名贴膜工。电工月薪在1200-1500元左右，贴膜工大约月薪千元。加上给员工加缴“三金”，每月工资支出约4000元。
3. 税收：每月固定税收大约500元。
4. 每月交际费用：不算很高，大约1000元就可以了。

3. 经营项目。

二。汽车封釉美容

三。漆面打蜡

四。漆面抛光

五。底盘装甲

六。汽车内饰桑拿

七。汽车漆面划痕修复

八。车内真皮制品的护理

九。光触媒内室杀菌消毒

十。轮胎翻新

十一。车身彩贴

十二。汽车内部装饰

十三。汽车防爆膜

十四。安装倒车雷达

十五。中央门锁

十六。防盗器

十七。全球卫星定位系统(gps)

十八。汽车隔音

十九。真皮座椅

4. 招聘员工。最好在招工吋，多招熟练工人。除了可以快速进入工作状态令店面迅速走上正轨之外，还能顺带的安排他培训其他的新手。此外，需要注意的是，不要在招工启事上注明“招美容师傅”。因为这样招来的人，多数只干打蜡、抛光封釉之类的活，绝不肯洗车的。招人一定要招什么都肯

干的人，如果有这样的师傅，宁可多付点工资。除了可以减少不必要的闲人、降低店面运营费用之外，还能在队伍里树立一个好的榜样。

5. 装修店面。装修美容车间时，应多以方便日后的使用为好，并尽可能的考虑到多方面的情况，安排好蓄水(水池)、排水(污水)、滤水(污水)等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。车间设计尽量简洁，布线布管要合理，最好把车间的用电独立一个闸刀，以防日后因短路跳闸而影响全店面的正常用电。此外，要考虑到日后的拓展需要，为日后拓展新业务需要而预留空间，比如说贴膜房和举升机位置，我给些准备装修的朋友一些建议：

(1) 洗车位置应设计有3个以上为好，要是面积不够，最少也不能少过两个位置，否则雨后的晴天，是根本忙不过来的。

(2) 最好能安装提升机，无论是更换机油还是喷底盘装甲，都是给客人显示你们专业形象的最好方式。

(3) 保留贴膜房，而且最好是靠近外面设置，而不是缩在店里面。在贴膜的时候，关上玻璃大门，行人经过就可以看到了。

6. 设备购买。我给大家列举需要购买的设备：

(1) 抽水机2台或以上。以备不时之需，突然坏了，另一台顶上。

(2) 地毯甩干机1台。最好是不锈钢外壳的。

(3) 吸尘器2台最好。刚开业时，工少，可以只购买一台，但需要备马达。

(4) 打蜡机2台。车多时或是赶工时，可以同时施工，快点。

(5) 抛光机2台。理由同上。

(6) 臭氧消毒机或者是高温消毒机1台。臭氧消毒机实用和危险度低于高温机。

(7) 泡沫机1台。装洗车液用。

(8) 水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

7. 制度设定。任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去约束员工而不是老板去监督员工。