

2023年洗车活动方案策划(通用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

洗车活动方案策划篇一

“汽车就像人一样需要呵护，也需要装饰，”一位有车族这样说。为爱车装饰各种不同风格的饰品，让汽车成为自己一个舒适的“流动的家”，逐渐成为车主的必然选择。“个性消费”带给投资者们全新的商机——“汽车美容”业。

利润丰厚市场巨大“一部10多万元的车，按使用期限，每年3万公里行程计算，每年需要用于车辆清洁、保养和维护的费用在3000元以上，对于中高档车，各项费用还将超过这个数字，可以说，作为汽车市场的一块，美容和养护的前景不错，”顺德一位汽车美容店负责人这样介绍。有统计数据表明，目前我国汽车的保有量达1700万辆。在上海等大中城市，私家车的占有率已达12%，并且每年以20%的速度增长。业内人士分析，未来内，中国将成为全球第一大汽车市场。目前我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习惯；30%以上的私人低档车车主开始形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车定时进行外部美容养护；50%以上的私车车主愿意在掌握基本技术的情况下自己进行汽车美容和养护。仅广州市，的汽车保有量已达到62万辆之多。按照80%以上的私车车主为汽车美容护养、一辆车3000元来计算，广州市场上的汽车美容行业整体就将超过10个亿。据业内人士分析，庞大的市场需求为城市的汽车美容店提供了较大的获利空间。

附近。此外，专家提醒，虽然汽车美容业有着很广阔的发展

空间，但它所面临的竞争也日益激烈。)随着我国的进一步开放，外资全面进入中国汽车维修业的日子也正在迫近。因此，我国汽车美容业将逐渐陷入一种非常尴尬的境地。汽车美容概念的引进在我国不过短短十几年的时间，而真正有市场需求更是近几年才开始显现。对于前期投资者来说，可能挖到了汽车美容业的金矿，而后来者成功的概率就要打折扣。

两大计划投资宝典a计划——经济型投资。投资金额：20万元左右。经营面积：30到50平方米。工作人员：5到8人。投资项目：汽车美容及装潢。投资经验：汽车美容及装潢相对于汽修来说，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代销方式进行经营，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9到10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：毛利率在30%左右，经营得当的话，其中的净利润一块可以有所增长。

b计划——实用型投资。投资金额：50万元左右。经营面积：100平方米左右。工作人员：8到10人。投资项目：汽车装潢及汽车日常保养。投资经验：汽车装潢及日常的保养维护相对比较容易经营，同时装潢及保养设备的投资金额也不会太大，装潢产品可以通过代销方式进行经营，可以省去许多前期投入，机器设备前期的投入只是汽车校验检测设备，因此资金介入量不大。经营要求：操作人员须具备一定的汽车专业知识。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在10个月左右。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操作人员的专业水平上，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：毛利率在30%左右。

洗车活动方案策划篇二

杨晨曦

2014年9月23日

洗车行业市场阶段分析

洗车方式分析

水桶加抹布：用这样原始的工具洗车，极易损伤车体、浪费水资源、污染环境、影响交通、损害市容建设等等。

加压水枪：由于压力不足以冲掉所有泥沙，在擦车时还是会擦伤车身，浪费巨大。平均每清洗一辆车，需要用水100升左右，在提倡节约用水的今天，许多地方已经明令禁止。

大型电脑洗车：这种洗车机是洗车工具中的“贵族”，因为其造价太高，动辄十来万，甚至几十万，普通洗车店根本无法接受，而且，这种大型的洗车机同样费水和伤车，除了洗车速度更快之外，可以说没有其他先进之处。

无水洗车：是用一种化学成分的洗涤剂洗车，对车漆腐蚀严重，而且对环境造成污染，洗车不彻底，车主很难接受，目前这种洗车方式正逐渐退出市场。

洗车行业市场分析

随着越来越多的中国人加入了有车一族，洗车市场正在不断地扩大，截止08年底，全国共有各类汽车一亿多辆。私家车近1000万辆！以北京、上海为例，北京汽车保有量为320万辆，上海也达到了280万辆。由此可见，中国汽车后市场的发展潜力非常巨大。按照平均3-5天洗一次车，1年洗车70-100次车计算，全年我国仅私家车就要洗7-10万次车！而我国现有汽车

美容店仅3万余家，即便算上路边摊式洗车，全国也不足5万家洗车店，平均下来一家店1年要洗2万次左右的车，平均一天要洗近100辆车，可是很少有洗车店能日洗100辆。所以，几乎所有的中国车主都面临着同一个问题，那就是洗车难！

一、现代洗车业的现状：

如此之大的市场，为什么现代洗车店不像雨后春笋般涌现呢？

洗车很麻烦！每次到洗车美容店洗车都让车主们头疼，为什么呢？首先，排队难，几乎每一家洗车店前都排着长队，尤其是北京、上海等大城市。想洗车先得排上20-30分钟队，这让很多车主望而却步。其次，洗车要等人，一家洗车店的员工是有限的，为了降低成本洗车店一般不会雇佣太多人手，这就造成轮到了自己，却要和其他车辆“分享”洗车工一次洗车有时花上1-2小时！这让视时间为生命的现代都市人大为头疼。车堵人，人等车——现代洗车业最真实的写照。

洗车是一个非常重要的过程，需要洗车人有足够的耐心和细心，而现今洗车店的员工大多不具备专业知识。许多洗车店为了降低成本，大量雇佣进城务工的农民工。这些不具备专业素质又没有耐心的临时洗车工往往一冲了事，不能完全清洁车辆。没有完备的服务是现代洗车业最常为人诟病的一点。

现代从事洗车业大多需要一个店面，而其洗车设备的价格也很高。除此之外还必须雇佣大量员工，否则无法正常运行。在大城市地价高的情况下，许多投资者无力承担高昂的店铺租金及设备费与人工费。前期投资大，运营成本高，利润低——现代洗车业发展的三大限制。

现代洗车业的方式极不灵活，比如下午刚洗完车，结果晚上下雨了，不得不再洗一次。如果选择去洗车店，又必须掏同样的价钱，而需要的只是清洁一下外部车表，这无疑让许多车主无法接受，直接造成了很多车主宁愿自己用刷子刷一下也不愿再去洗一次，大量的客户因此而流失。

洗车得去洗车店，这让许多有车一族觉得不方便，人们需要的是在自家门口就能满足自己洗车愿望。洗车不便捷——现代洗车业的又一大弊端。

现代洗车业在其自身固有的几大问题的影响下，无法快速稳定地扩张，无法有效地满足市场需求。因此，造成了中国洗车市场的巨大空白。

小区地库洗车行业发展前景分析

太原小区洗车行业市场份额巨大：

按太原统计局公布数字2014太原机动车总保有量92万辆计算，假设每个星期洗一次车，每次洗车费用20元钱，每个月太原洗车费用也是相当客观的一笔数字，但是由于洗车行业发展已经趋于成熟，人力物力成本加剧，同类竞争压力增大，运营成本的提升，临街洗车行发展空间已经趋于饱和。这就带来了新的思考，洗车行应该如何发展。

随着人们生活水平的提高和城镇化脚步的加快，越来越多的大社区形成了。对于这些动则上千户的小区来说，生活水平的提高也体现在了家庭车保有量的增加，同样如何清洗自己的爱车也变成了越来越让人头疼的烦恼。这时小区洗车行的出现就解决了这些燃眉之急。

2：有利于小区基础设施的完善 3：有利于小区居民生活质量的提高

4：大大节约了洗车行运营成本，为洗车行提供了一条可行的绿色发展之路。

5：灵活多变，客户可以随时放下车钥匙回家，出门再来取，由于属于小区内的洗车行这样值得客户信任。

星河湾小区洗车行建立的优势：

星河湾小区车库目前保有车辆在800辆以上，客户属于高端客户，车辆清洗的需要很高，闲置车位也很多，车库有自带排水系统，车库四通八达，正好符合地下车库洗车行的选址条件。

星河洗车实施方案及服务特色

星河洗车服务特色（一）. 蒸汽洗车

我们车行会采取上门服务活动，特别正对3个园区内的其他小区业主采用移动洗车设备和瓶装喷雾清洗上光剂，在停车位上洗车上光一次轻松完成。只要业主一个电话不论什么时间我们都会第一时间赶到竭诚为业主服务。

现在很多车主由于时间紧，很少对自己的爱车进行经常性的安全检查，特此我们洗车推车特色服务，在洗车的车主可以在洗车的过程中，由我们大象洗车的专业技师对您的爱车进行安全性能检查，在您洗车的过程中，您不需要在花费多以的时间就可以对您的爱车进行一次安全检查。这样一来既保证了您的出行安全，也保证了您的爱车不发生任何意外。这也是星河洗车行一向特色服务。

星河洗车行在一号院预计租用地库6个停车位作为总部，初步选择440到445停车位作为洗车房选址。房屋采用彩钢板搭建，内墙外墙贴墙纸简易装修，布置4个房间，分别是洗车房，顾客休息室，卖品区和财务室。

洗车房占用440、441、442车位，设置洗车位2个，车位直接留有足够间距避免空间拥挤。顾客休息室，卖品区和财务室共同占用剩余的443，444和445三车位。顾客休息室在443车位和444前半部分，设置格挡后半部分是财务室，445车位设置卖品区。

在二号院选择12楼下附近，由于二号院施工没有车库号无法具体定位，二号院初步选择3个停车位作为洗车房分部的选址，紧设置洗车房一间。

由于小区暂时入住率低的缘故，二号院和三号院会采取分部的形式，占用少的空间，提供一样的宾至如归的服务。在分部，洗车机器会采用灵活的手推蒸汽洗车机，这样既不会浪费空间也可以客户随叫随到竭诚为客户服务，节约运营成本，提供工作效率。

我们会在劲量保持地库原貌的基础上用简单大方的装修风格来装修洗车行既要体现出客户至上的理念也要显示出客户的高端的地位。

洗车活动方案策划篇三

- 星期五,放学到妈妈开的店里,爸爸说:“要去洗车”。我兴奋的.说:“我也去”。爸妈一口答应了。

- 爸爸开着心爱的车,带着我回到了奶奶家。在奶奶家里找来了一根软皮管,插在水笼头上,把水笼开着了,水一直向水管喷去,一下子喷了出来,可一点没喷不到汽车。爸爸想了个法子,用手指抵住软皮管的一头,水一下子可以喷到汽车顶上了,把一面喷干净了。

- 爸爸在想怎样才能喷到另一面呢?我马上想了一个好办法,叫爸爸开过去一点,在转弯角上转个弯,这样一来,洗过的就在另一面了,没洗过的就能喷到了。爸爸接着洗车,过了一会儿,车洗干净了。然后,把软皮管放回原位。爸爸高高兴兴地开着洗干净的车,带着我回到店里。

指导教师:朱娟英

洗车活动方案策划篇四

本文，是献给广大准备投入到汽车後市场服务行业的朋友的一块敲门砖，文中有引用我曾经在天涯发过的内容，并新增增加了许多过去没有的内容和实例。希望能对大家有所帮助。

一， 开业前准备的工作。

为什么把市场定位放在第一位呢？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，才能更好的制定出适合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。

关键在于寻找有足够大内室空间的店面（最好在200平方以上，低于200平方则不利于日后的发展），因为室内洗车将是未来美容业的趋势，室内洗车必然会淘汰露天洗车的。除了面积要够大，还要注意几点：租金要合理，太贵的话划不来。门口要有足够的停车位，否则洗完的车无处可停。临近路边、附近没有红绿灯，路中间无绿化隔离带能让车子随时掉头为好。入口最好有两个，如果只有一个，那也要够同时进出两辆车的为好。

汽车美容店当然应该以洗车和美容为主业啦，但是具体的美容项目是什么呢？这里给大家写一下（注：仅仅是美容部分而已）：新车开蜡、手打蜡、机打蜡、内饰清洗、内饰消毒、发动机室清洗、封釉、镀膜、真皮保养等。至于怎么做以上说的这些项目呢？在下面的文中会详细列出。书面写的只能给出个大概，是对日后的具体操作提供参考而已。如果，想要做一站式汽车美容养护中心，那就要准备多些新的项目，以便能给客人提供一整套完善的服务。

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。

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) 洗车位置应设计有三个以上为好，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。

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。

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。具体的细则将在下文提供参考。

如果你考虑到加盟一个品牌的话，那么就需要做这方面的准备了，但是在众多的美容品牌里挑选一个好的，的确不是件容易的事。因此，加盟前必须了解清楚该品牌的实力、能够提供的帮助、企业与产品的知名度、加盟条件与费用等等。就算是选好的连锁品牌，在签约时也必须把合同看清楚，了解透彻了方好签字。否则日后出来问题，就又免不了一些无谓的争吵了。加盟的合同写多漂亮都好，和现实都有很大的差别。不如说，他写的都是超正常的运营状态，排除了雨天、停电、停水、放假等因素。此外他们通常都是强调的是收入，而没有给大家计算费用的成本。就算是列出了成本，也只是简单的计算了一下工资、房租、水电税金等常用费用，而没有把其他的杂七杂八的费用给大家列明，例如说水桶、水鞋、制服、刷子、清洗剂、机器设备配件和维修折旧、工人的伙食费、工人房的租金、工人提成等等一系列的费用。这些都是很运营成本，而很奇怪的是，加盟总部总是不约而同的没有一一列明出来。不能说是故意的，只能说是“善意”的。只有当你真正加盟了以后，才能看到问题的所在，但到那时一般都是骑虎难下了。虽然不能一棍子打翻一船人，但有心

想加盟的你，必须有这个心理准备才好。

如果选择了加盟连锁品牌，那么多数是使用品牌提供的产品了。但如果没有选择加盟的话，那选择什么产品来使用呢？其实不难，这就要看你市场调查的工作做得够不够细了。通过仔细的观察同行，不难发现他们通常使用的产品是什么牌子的，既然大家都选择了这个牌子的产品，自然不会差到哪里去了。

二，美容施工项目细解。

许多朋友都问我，我想做汽车美容，可是我连基本的洗车流程都不会，怎么办呢？洗车不难，洗干净一部车也不难，难在每天洗的每部车都是要干干净净的。如果你没有选择加盟，那么就意味着你必须找专业化的产品和有经验的技师来帮你完成专业化的美容工作。以下我在这里就为大家提供一份美容项目施工流程，供大家参考。

洗车的流程：

把车上的脚垫拿下来清洗，清洗完后用甩干机弄干，放在一旁等待处理。

手套洗完每部车后需要过过水。车头灯有时会有蚊虫，此时需要用刷子和洗车液配合才能清理掉。

抹干车身，门边、发动机盖、后尾箱盖等部位由于比较多沙粒，因此需要用不同的毛巾擦拭。

把刚才清洗干净的脚垫放上去。

做完以上的步骤，一台车就洗好了，需要注意的是每抹完一台车，所用的毛巾最好都用清水过一过，以免在抹下一台车时，产生污水印。最好能做到就是抹不同部位的毛巾，颜色

最好不同。在培训工人的时候，就必须强调这一点，毛巾不能用错地方了。

手工打蜡的流程：（专业级）

1. 洗干净车（用以上流程清洗）。

最好洗了，收费增值项目。

有条件的话，把这个步骤做了，收费增值项目。

4. 全车过清水，吹干，开往干车区停好准备。

体现专业的所在。

6. 全车手工打蜡，待蜡干后，抹去。

封釉的步骤：

还有镀膜的施工方式是和封釉的是大同小异的。只是最后上的是膜而不是釉而已。有需要的朋友，可参考封釉作法，日常的全车抛光，也同样是这样的步骤，只是使用产品有所区别而已。

内饰清洗消毒的步骤：

把消毒机放入车内，开着。10分钟后取出，熄火，抹干玻璃和仪表台上的雾气（因为开了空调），然后把物品放回原处，完工。

以上的几个工作流程下来，应该使大家对汽车美容有了更深一层的了解了吧？其实美容的项目不外乎就是那么几种，但是如何做到和别人店同样的项目，而收费不同呢？这里就需要各位去仔细研究了，正如我说的那样，把工作细化、细化、再细化，在原有项目的基础上提供增值服务，使其更显专业

化，便可达到增收的效果了。拿手工打蜡来说吧，许多的店都只有1和6两个步骤，这样简单的打蜡谁都会做，试问，如何能收到更高的价钱呢？如果你使用的是我说的这个专业打蜡步骤，就算车主不是在现场，别的车主看到了，一样会觉得你的店专业的。而区分专业与非专业，就是看这些细节的工作是否做到位了，工夫到位了，就算是价高客人也会觉得是值得的！当得到客人的认可，那就赢得了口碑。

三，员工的招聘、培训、管理问题。

许多老板都把技术和产品当成重点来抓，而忽视的管理。其实管理也是一门学问，赚钱与否和管理好话是成正比的。也就是说，一间店赚钱了，我们都会认为是老板的管理到位了。而如果是平本或者是亏损呢，那就是管理失败了。我们都说要制度管人而不是人管人，但是真正能做到这样的企业是很少的，而在汽车美容行业来说，更是少之又少。并不能都说是老板的水平有问题，而是这个行业的人员素质参差不齐，从而导致管理难、难管理的现状存在。具体有多难，只有真正去接触过了才能深切体会到。

洗车工人是美容店的重要组成部分，也是比较难以管理和让老板最为头疼的事情之一。如果把这些工人都管好了，老板80%的工作就算是完成了，可见其重要性。但是，由于洗车工该工种比较辛苦，甚至有些人认为是比较低等的工作，所以一般从事该项工作的多为低学历或无一技傍身的人，正因为如此，许多工人的素质都比较低。素质低往往给老板、管理者带来许多难题，考勤制度不遵守、工作态度散漫、破坏公物、小偷小摸、饮酒闹事等都能让你头疼上好久好久。太笨的人不能招，招进来学东西半天不开窍，榆木脑袋气死你。太精的也不能要，工作偷懒往往都是这么几个人，人家拼命干，他就睡大觉，问起他为什么，一般都有那么几个回答，一我不会、不懂干，二那么些活用不了这么多去干，三不是我工作的范围。总之一句话，就是想偷懒。因此，为了方便日后的管理和断绝有人想当东郭先生吃大锅饭的念头，应该

从招聘这项工作抓起，把好第一道关。

开业前的一个月，就应该着手考虑招人的问题了。否则到了开张之期无人干活就麻烦了。既然招人，就肯定要说明用工政策，其中包括了工资待遇、食宿、休假等日常问题。这里，将给出一个招工范本供大家参考。

招工启示

急招：汽车美容洗车工10名(男女不限)

包吃包住

食三餐，每人每天标准伙食10元

住宿：集体宿舍（电视空调房）

工作时间：上午-下午六点30分，每月工作28天

工作地点：某某市某某区

洗车活动方案策划篇五

星河洗车行方案

杨晨曦

2014年9月23日

洗车行业市场阶段分析 .2

洗车方式分析2

洗车行业市场分析 .2

小区地库洗车行业发展前景分析 3

太原小区洗车行业市场份额巨大 3

星河洗车实施方案及服务特色 .. 4

星河洗车服务特色 . 4

.....4

.....5

.....6

.....6

.....6

洗车行业市场阶段分析

洗车方式分析

水桶加抹布：用这样原始的工具洗车，极易损伤车体、浪费水资源、污染环境、影响交通、损害市容建设等等。

加压水枪：由于压力不足以冲掉所有泥沙，在擦车时还是会擦伤车身，浪费巨大。平均每清洗一辆车，需要用水100升左右，在提倡节约用水的今天，许多地方已经明令禁止。

大型电脑洗车：这种洗车机是洗车工具中的“贵族”，因为其造价太高，动辄十来万，甚至几十万，普通洗车店根本无法接受，而且，这种大型的洗车机同样费水和伤车，除了洗车速度更快之外，可以说没有其他先进之处。

无水洗车：是用一种化学成分的洗涤剂洗车，对车漆腐蚀严重，而且对环境造成污染，洗车不彻底，车主很难接受，目前这种洗车方式正逐渐退出市场。

洗车行业市场分析

随着越来越多的中国人加入了有车一族，洗车市场正在不断地扩大，截止08年底，全国共有各类汽车一亿多辆。私家车近1000万辆！以北京、上海为例，北京汽车保有量为320万辆，上海也达到了280万辆。由此可见，中国汽车后市场的发展潜力非常巨大。按照平均3-5天洗一次车，1年洗车70-100次车计算，全年我国仅私家车就要洗7-10万次车！而我国现有汽车美容店仅3万余家，即便算上路边摊式洗车，全国也不足5万家洗车店，平均下来一家店1年要洗2万次左右的车，平均一天要洗近100辆车，可是很少有洗车店能日洗100辆。所以，几乎所有的中国车主都面临着同一个问题，那就是洗车难！

一、现代洗车业的现状：

如此之大的市场，为什么现代洗车店不像雨后春笋般涌现呢？

洗车很麻烦！每次到洗车美容店洗车都让车主们头疼，为什么呢？首先，排队难，几乎每一家洗车店前都排着长队，尤其是北京、上海等大城市。想洗车先得排上20-30分钟队，这让很多车主望而却步。其次，洗车要等人，一家洗车店的员工是有限的，为了降低成本洗车店一般不会雇佣太多人手，这就造成轮到了自己，却要和其他车辆“分享”洗车工一次洗车有时花上1-2小时！这让视时间为生命的现代都市人大为头疼。车堵人，人等车——现代洗车业最真实的写照。

洗车是一个非常重要的过程，需要洗车人有足够的耐心和细心，而现今洗车店的员工大多不具备专业知识。许多洗车店为了降低成本，大量雇佣进城务工的农民工。这些不具备专业素质又没有耐心的临时洗车工往往一冲了事，不能完全清洁车辆。没有完备的服务是现代洗车业最常为人诟病的一点。

金及设备费与人工费。前期投资大，运营成本高，利润低——现代洗车业发展的三大限制。

现代洗车业的方式极不灵活，比如下午刚洗完车，结果晚上下雨了，不得不再洗一次。如果选择去洗车店，又必须掏同样的价钱，而需要的只是清洁一下外部车表，这无疑让许多车主无法接受，直接造成了很多车主宁愿自己用刷子刷一下也不愿再去洗一次，大量的客户因此而流失。

洗车得去洗车店，这让许多有车一族觉得不方便，人们需要的是在自家门口就能满足自己洗车愿望。洗车不便捷——现代洗车业的又一大弊端。

现代洗车业在其自身固有的几大问题的影响下，无法快速稳定地扩张，无法有效地满足市场需求。因此，造成了中国洗车市场的巨大空白。

小区地库洗车行业发展前景分析

太原小区洗车行业市场份额巨大：

按太原统计局公布数字2014太原机动车总保有量92万辆计算，假设每个星期洗一次车，每次洗车费用20元钱，每个月太原洗车费用也是相当客观的一笔数字，但是由于洗车行业发展已经趋于成熟，人力物力成本加剧，同类竞争压力增大，运营成本的提升，临街洗车行发展空间已经趋于饱和。这就带来了新的思考，洗车行应该如何发展。

随着人们生活水平的提高和城镇化脚步的加快，越来越多的大社区形成了。对于这些动则上千户的小区来说，生活水平的提高也体现在了家庭车保有量的增加，同样如何清洗自己的爱车也变成了越来越让人头疼的烦恼。这时小区洗车行的出现就解决了这些燃眉之急。

2: 有利于小区基础设施的完善 3: 有利于小区居民生活质量的提高

4: 大大节约了洗车行运营成本，为洗车行提供了一条可行的绿色发展之路。

5: 灵活多变，客户可以随时放下车钥匙回家，出门再来取，由于属于小区内的洗车行这样值得客户信任。

星河湾小区洗车行建立的优势：

星河湾小区车库目前保有车辆在800辆以上，客户属于高端客户，车辆清洗的需要很高，闲置车位也很多，车库有自带排水系统，车库四通八达，正好符合地下车库洗车行的选址条件。

星河洗车实施方案及服务特色

星河洗车服务特色 （一）. 蒸汽洗车

清洗设备体积小、移动方便，不需上下水和排污设施，不受场地限制，所以特别适合已经高端装修的星河湾地库，这样地库就无需大的改动，最好的保持原貌，也不会给小区地库带来脏乱差的影响。而且有清洗杀菌功效，附加值高。洗车机给冻季洗车带来一次新的革命，在零下10度可照常工作。不会结冰，并且不会冻车门，冻钥匙孔。其优势是采用高压水洗车法不可比拟的。

我们车行会采取上门服务活动，特别正对3个园区内的其他小区业主采用移动洗车设备和瓶装喷雾清洗上光剂，在停车位上洗车上光一次轻松完成。只要业主一个电话不论什么时间我们都会第一时间赶到竭诚为业主服务。

现在很多车主由于时间紧，很少对自己的爱车进行经常性的

安全检查，特此我们洗车推车特色服务，在洗车的车主可以在洗车的过程中，由我们大象洗车的专业技师对您的爱车进行安全性能检查，在您洗车的过程中，您不需要在花费多久的时间就可以对您的爱车进行一次安全检查。这样一来既保证了您的出行安全，也保证了您的爱车不发生任何意外。这也是星河洗车行一向特色服务。

星河洗车行在一号院预计租用地库6个停车位作为总部，初步选择440到445停车位作为洗车房选址。房屋采用彩钢板搭建，内墙外墙贴墙纸简易装修，布置4个房间，分别是洗车房，顾客休息室，卖品区和财务室。

洗车房占用440、441、442车位，设置洗车位2个，车位直接留有足够间距避免空间拥挤。顾客休息室，卖品区和财务室共同占用剩余的443，444和445三车位。顾客休息室在443车位和444前半部分，设置格挡后半部分是财务室，445车位设置卖品区。

在二号院选择12楼下附近，由于二号院施工没有车库号无法具体定位，二号院初步选择3个停车位作为洗车房分部的选址，紧设置洗车房一间。

由于小区暂时入住率低的缘故，二号院和三号院会采取分部的形式，占用少的空间，提供一样的宾至如归的服务。在分部，洗车机器会采用灵活的手推蒸汽洗车机，这样既不会浪费空间也可以客户随叫随到竭诚为客户服务，节约运营成本，提供工作效率。

我们会在劲量保持地库原貌的基础上用简单大方的装修风格来装修洗车行既要体现出客户至上的理念也要显示出客户的高端的地位。

会员模式是汽车美容店最常用的一种营销模式，也就是争取做“预收款生意”。星河会员卡，星河会员卡分为分月卡，季

度卡，年卡，星河会员卡用户在交一定的的会员卡费后在此期间洗车免费。办理次卡的用户在采取相对便宜折扣的基础上，当天可享第二次洗车半价的优惠，这是主要针对下雨天和沙尘天气的情况。凭借会员卡可在店内洗车、做美容、护理、装饰，购买精品等，并享受购物折扣优惠、积分返利优惠等优惠待遇，享受快捷完善的汽车快保、维修、救援等增值服务支持，及各类车务手续的代办支付等别具一格的服务。

服务策略