

最新汽车美容店营销方案策划(优质5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

汽车美容店营销方案策划篇一

汽车正在走入家庭。汽车装饰美容，便成了一种颇有前景的行业。开家汽车装饰美容小店，并不需要大投资，也没有很高的技术门槛，是一种可行性较强的创业项目。

第一、汽车美容店每月收入

按市场行情，一辆普通的整车装饰美容，收费约为三k-五k元，一辆桑车的整车普通装饰美容，收费在-3000元。但做整体装饰美容的车辆相对较少，而以做局部装饰美容为多。一家小型门店，运转正常的话，每月营业额可达到四到五万元。

第二、汽车美容店每月支出房租：

在较高档的居民小区附近，租一个35-55平方米的门面，加上水电和物业管理费，一般花费在每月二千到五千元。员工工资：开一家汽车装饰美容小店，至少要聘请一名电工和两名贴膜工。电工月薪在一千五-一千八元左右，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。

税收：每月固定税收大约500元。

每月交际费用：不算很高，大约1000元就可以了。

第三、汽车美容店前期投资约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。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。进货款：新店开张，店里要备好大约价值2万元的汽车装饰美容材料。当然，如果有供应商愿意让你代销装饰美容材料，卖出去再结算，那这一笔费用可以省下。

汽车美容店营销方案策划篇二

1、美车轩合作优势：

无需加盟，明明白白合作，清清楚楚开店！不收取任何品牌使用费，无加盟费，产品设备耗材供应价格透明公开。

以国际知名品牌作为主导产品，无任何贴牌和低价和低质产品以次充好。

合作模式灵活自如，无任何不负责条例限制和政策限制。店面面积超过150平米，北京美车轩品牌免费使用，终身广告宣传共享。

拥有一套多年实践总结得来的操作和施工流程，在降低用工成本的前提下保证施工质量。

专业的培训团队，设施全面的培训场地，丰富的培训经验，保证了每位培训人员的过关技术。

最新技术，最新服务项目永续升级。

2、店面定位：

店面营业面积80—100平米，以大众车型作为主要服务对象，以装修简洁、产品效果明显、洗车流程标准化、漆面护理专业化、附带汽车精品销售，收费较低、投资较少为特点，

以“优势产品+专业培训+真诚服务”为经营理念，属于北京美车轩技术流程简洁化的一种全新模式，追求以标准洗车为基础，带动其他服务项目综合全面发展，配套产品和工具追求高性价比。本模式专为中小投资者量身打造。

3、店面选址及场地要求：

成熟小区周边加油站附近或交通便利的路段，或者地下停车场。

洗车位1—2个25—40平米，专业施工车位一个25平米，客户休息及精品区40平米，总面积80—100平米。

4、店面服务项目：

标准流程洗车、漆面抛光、漆面划痕处理、氧化层处理、打蜡、封釉、镀膜、内饰清洁、内饰桑拿护理、精品销售。

5、美车轩支持：

总部精英培训2人，时间15天。培训资料包括：漆面处理、划痕处理、研磨抛光、氧化层处理、漆面打蜡、封釉、镀膜、内饰清洁、内饰桑拿、外饰件护理、不锈钢件护理、精品营销技巧，服务店经营管理培训。

教官上门指导培训3天，主要负责设备调试，协助制定营销政策，店面管理规章制度，人员及标准流程培训，指导开业。

总部每年带给2名免费技术培训名额，培训只收取住宿和耗材成本。

按照客户带给的房屋实景照片和房屋构造图，免费带给店面布局设计，店招门头设计，指导装修。

公司代理众多知名汽车用品及工具设备品牌，产品设备明码

标价，为客户带给超低渠道价供货。

如客户店面规模到达150平米以上，北京美车轩品牌永久免费共享，美车轩负责广告宣传推广。

根据客户实际要求及当地市场状况免费带给开业宣传策划，会员制度策划，宣传彩页设计。

美车轩长期技术咨询服务支持，为您的经营管理排忧解难。

6、投资明细：

总投资额：2.58万

首批设备工具投资：0.8万（附详细配置清单）

首批美容护理产品投资：0.75万（附详细配置清单）

首批装饰精品投资：0.45万（附详细配置清单）

运营指导费用：0.58万（包括精英总部培训、教官上门指导培训，店面布局设计、门头形象设计、装修指导、店面经营管理指导。）

7、合作流程：

双方了解、选址指导、来北京总部考察、签订合作协议、首付总投资额的60%。

总部设计部门按照客户带给图纸和照片开始店面布局设计、门头装修设计，指导实施装修。

客户送员工到北京总部参加精英培训15天。

装修完成，付剩余总投资额的40%，总部发货。

总部派遣技术教官上门指导培训、试营业、择日正式开业、总部不定期回访，根据实际状况制定相应营销方案，后续持续支持，每年带给两名免费培训名额。

稳定的供应渠道，公开透明的产品设备耗材价格，长期合作，超低价供货。

最新技术，最新服务项目永续升级。

文档为doc格式

汽车美容店营销方案策划篇三

汽车美容业是汽车产业链中的主要利润来源之一。成熟的国际化汽车市场中，汽车业50%—60%的利润来自于汽车后市场，而汽车美容养护业利润已占到整个汽车后市场利润的80%左右。以美国为例，汽车美容业的年产值已超过3500亿美元。而在我国，汽车美容业的利润一般也在40%左右。据专家介绍，汽车制造业投入的1元钱，将会带动售后消费24元—34元，一辆中档轿车每年用在装饰美容上的费用就可达5000元—6000元。

中国汽车市场的发展速度一直为各界所看好，随着汽车产量和汽车保有量的不断增长，汽车美容市场将迎来巨大的发展空间。到2008年我国的汽车保有量已达到5000万辆。特别是，随着私家车拥有量的增加，汽车的日常维护已经从“以修为主”逐渐转变成“以养为主”。一项调查显示，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也开始形成了给汽车做美容养护的观念，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，30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。另外，由于汽车美容护理业具有灵活、操作简单、利润较高、风险较低等特点，因此国内的大量洗车店、汽车配件精品店、轮胎店、汽修厂及个人蜂拥进

入汽车美容市场。

作为汽车美容店，经营步骤如下□ a□挑选与租赁场地投资□ b□店面装修投资；

c□购入设备与营业准备投资□ d□正式运作及创收；

其中□abc与d之间差价便为利润。、经商构想

创收才是硬道理，从提纲2中可知，代销商经营步骤abc与d之间差价为利润，如何保证这一利润，与避免各种风险，构想如下。

a□项目种类：

根据实际资金与人力资源，选取成本较低，利润空间大，操作方便，市场需求量大的汽车美容养护为主营项目。（非主营项目根据需求量与相关厂商协商价格，可无视利润）（如精品饰品类）包括单项有：汽车漆面清洗、抛光打蜡、内饰清洁消毒、洗车快修等（详细情况另定）

b□差价确定：

四川绵阳地区美容店众多，同种服务项目质量各有不同，根据实际情况，在保证有利可赚情况下，尽可能在早期压低价格（视地段而定），保证其对车主的吸引力。（价格是保障，服务质量视设备档次与技工技术而定）

c□客户吸引与维持：

1、根据所在地段，尽可能与当地单位固定合作，可给予vip等形式的优惠价格，并适当赠送有本店标志的小礼品，以保证固定客户。并能在潜在情况下加大本店的知名度。

2、必须保证本店的特色项目，至少保证该地段有优势或者独家的服务项目或商品。（这一点很重要）

d□设备选购：

根据手头各类资源，对整个一个汽用设备市场进行对比调查，选购最有性价比优势的设备产品（这点视资金而定）。

e□场地价值与装修力度：

根据初期投资资金，考虑选址在高新区附近普明路附近地段。初期主要装修范围是排污沟、三相电源申请及精品展示会客厅。

f□收费标准与优惠策略：

汽车快修快保：成本加100%利润 g□各类用品：

美容耗材：车蜡、封釉、泡沫剂、毛巾、抛光盘、羊毛球、海绵球、海绵块、去污泥、人造鹿皮、手套、轮胎水、轮胎蜡、表板蜡、玻璃水等。

门头招牌、精品展示会客厅的设计。

首先，作为美容店，要保证良好服务形象，以保证客户信任度与回头率。其次，适时对固定客户跟踪回访，明确其需求与意见。（此处同样涉及客户整理机制）

汽车机械工1名（要会贴膜）接待员1名（年轻女性最好）注：最少其中一人持驾驶c证（方便给客户倒车，停车）供应商：

在四川省内寻找供应商，或者网上寻找（风险较高但选择余地大，价格也会便宜些）

6、成本预算

一、首月支出：

场地支出：场地租用加装修（视情况而定）约60000元 设备支出：约150000元

营业执照+道路运输证+排污证+维修证 约10000元（排污证需要防保局批，较有难度，价格仅供参考）余下便为流动资金。

二、人工薪：

洗车工2-4名 $800 \times 4 = 3200$ 元 汽车电工1名 1500元

汽车机械工1名（要会贴膜）1700元 接待员1名 1000元 水电首月不计。

三、共计：

247400元（以上数据仅供参考，可酌情减少设备）、市场调查

汽车美容店营销方案策划篇四

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。

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。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。具体的细则将在下文提供参考。

汽车检测与维修09级2班

刘洋赵培根

汽车美容店营销方案策划篇五

汽车装饰美容毛利率为40%，每月毛利大约在一万五千元到二万元之间，再扣除各项支出，便是每月净利润。

第五、汽车美容店的手续办理

可委托专业代理公司进行企业注册，代办工商登记及税务登记，只需提供法人身份证、户口簿及照片即可。一般来说，注册资金为50万元的企业，代理费用约三四千元。

业务素质

电工最好要请得好一些，最好有四级以上证书，略低一些也可以。贴膜工没有太高的技术要求。

第六、汽车美容店的注意事项

选址非常重要。可能是开汽车装饰美容店最重要的一环，选址不成功，一家店可能就无法生存。首先，不能选在工业区，这里出没的大多是公车，而公车一般是不注重装饰美容的。其次，不能选在纯粹的商业区，人们主要来这里逛街，不会把车停下来进行装饰美容，而且商业区一般停车困难。选址应该选在较高档住宅小区旁边，或干脆就开在小区里，且最好有较宽敞的停车位。这样的住宅区内拥有私车的比例较高，也就有了客户来源。

要注意积累人脉。如果能打入供应商的圈子，说服供应商将装饰美容材料交给你代销，卖出去再结算，那么，周转资金可大大减少，也降低了积压货物的风险。

要讲求服务质量。在与同行相比没有太大优势的情况下，服务的质量可能是胜出的决定性因素。建议在店里辟出一小块供客人休息的区域，让客人舒适地度过等候的时间。

进行个性化装饰美容。目前，汽车的装饰美容开始讲求个性，有些顾客还要求突出车的性别特征，可在这一方面动些脑筋。

最好与一些大的店家建立合作关系，遇到在车内装冰箱等自己做不了的装饰美容项目，可交由合作单位来做，收入分成。