

案例

奥世洁汽车美容店建店方案

一、行业分析

目前,我国汽车美容市场整体而言比较混乱。其中有投资者跟风投资盲目介入的情况,更主要的是某些汽车美容全国连锁公司有意无意的项目炒作起到了推波助澜的作用。据调查显示,目前全国范围内的汽车美容装饰店存在的问题主要集中在以下几点:

1. 技术层次低,信息不灵通,先进的养护美容技术由于各种原因得不到推广。

2. 服务形式雷同,没有特色、缺乏竞争力。

3. 产品结构层次差。由于片面理解消费者,导致进货随意而使产品积压。很多店还存着两年前的产品,不能满足消费者的真正需求;营业水平较差而导致销售产品能力极低。

4. 店面综合管理水平差。包括店面形象设计、客户管理、人力资源、产品供销、售后服务等都缺乏完整有效的管理系统。

随着经济的进一步发展,人民生活水平的不断提高,科学理性的消费将成为未来主流。“四无”店(无专业技术、无专业设备、无专业名牌产品、无服务质量保证)将逐步失去市场。相反,集约经营型汽车服务连锁将以其项目齐全、技术精湛、服务快捷方便、质量稳定而越来越受到人们的欢迎。奥世洁品牌汽车美容店应运而生。

二、选定经营场所

选址是汽车美容店成功经营最重要的因素。汽车美容店的投资者应清醒地认识到,选址不是凭感觉就能决定的,也不能一味贪求房租低廉。正确的选址方法应该通过选址调查、分析相关因素并参照汽车美容行业的特点,选择一个具有发展潜力的店址。一般而言,选定汽车美容店地址应该综合考虑并比较以下几方面的条件因素:

1. 车辆交通:车辆数量、类型档次。

2. 步行交通:人数、类型。可判断店址的热闹、繁华度。

3. 停车设施:停车位、入店铺的容易度,街道栏杆开口位置、车流方向与店址位置。

4. 店铺群构成:同业或次同业店铺数目和规模、店距、店铺相容性。

5. 特定地点:店招可见度,店址建筑形状、大小、特征,店招形状及视角辐射范围。

6. 开店条件:租赁条件、营运成本、税收、区域规划及区域法规。

下列位置较适宜开设汽车美容店:

(1)商务楼、中大型居民社区、大型超市等附近汽车销售聚集点(街)或车管所、运管处周围。

(2)附近客源充足,有较多宾馆、酒楼及机关单位等。

(3)门面最好位于停车场、加油站或高档住宅区旁。

(4)同业或次同业店铺较多的地段。

(5)店铺周围道路宽敞,车流量大,车辆进出方便,但不能靠红绿灯太近。

(6)店铺门面必须临街,周围环境卫生整洁。

(7)店铺门前有较多空地,可同时停放4~6台。

(8)门面上方能竖较大的招牌,广告效应好。

(9)水源充足,排水条件优越。

三、筹措投资资金

筹措资金是成功开业的基础和前提，无论选择何种方式或者规模，在正确估算的前提下，必须事先准备足够的投资资金。有关具体的投资金额因人而异，无法具体评估。就资金来源而言，筹措资金的渠道主要有以下几种：

1. 自有资金：即个人所拥有的可变现资产或可利用固定资产。
2. 银行借款：即向银行提出融资计划。
3. 合资经营：即联合其他人员共同投资，风险和利益共担。
4. 综合融资：即在投入自由资金的前提下，既向银行贷款又伙同他人合资经营。

奥世洁加盟连锁中心依托先进的经营理念、科学的管理模式，为车主提供个性化的汽车服务。