

汽车美容店创业计划书无形资产 大学生 汽车美容创业计划书(通用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

汽车美容店创业计划书无形资产篇一

第一章：摘要

1月11日下午，中国汽车工业协会发布了2012年全年全国汽车工业产销数据。12月，汽车产销形势总体稳定，月度环比和同比呈小幅增长。2012年，汽车产销双双超过1900万辆，同比增幅略高于上年。年产销创历史新高，再次刷新全球记录，连续四年蝉联世界第一。

第二章：市场分析

汽车作为一种特殊的消费品，它的购买不是消费的终止而是消费的开始。成熟汽车市场中，整车制造行业的利润率远低于汽车服务行业的利润水平。在美国市场上，汽车产业链的三大环节中，汽车服务业的利润占汽车总体利润的比重追高，达到了62%，而中国恰恰相反，整车制造还高居产业链利润高端。汽车企业从单一的产品制造商转型为服务提供商是行业发展的需求，更多的个性化服务将意味着更多的附加值。汽车服务已成为汽车价值链上最大的“奶酪”。

30年代初率先出现汽车美容行业，到20世纪40年代，汽车美容业日益壮大并逐步形成规模，20世纪70年代后期，这一行业得到了迅猛的发展。在这一时期，汽车美容业开始走向亚

洲，到20世纪80年代，汽车美容业在全球已发展成为一支不可忽视的产业大军。据不完全统计，1994年美国汽车美容业年年产值就达到1170亿美元，1999年全美汽车美容业年产值已超过2647亿美元。从中不难看出，汽车美容业有着较大的社会效益和经济效益。

由于种种原因，我国汽车美容业长时间滞后于国外发达国家，传统的单一手工养护方法延续了数十年。到20世纪90年代初，汽车美容业才在我国出现，此时的汽车美容的服务项目，内容，质量及标准都很不规范。

随着我国汽车工业的快速发展，汽车文化的日益深入以及文明程度的不断提高，汽车美容已被越来越多的人所接受，并成为一种时尚。因此汽车美容店在国内必将成为本世纪的黄金产业。

第三章：商业构想

开一家中档的汽车美容店投资大概在20万至30万元间，一般两年左右就可收回投资，经营得好的汽车美容店甚至1年左右便可收回成本。

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。

市场回馈巨大“一部10多万元的车，按10年使用期限，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20年内，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，2004年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。

第四章：美容店选址 1、交通便利，车流量大。首先必须把握“车流”就是“钱流”的原则。在车流熙熙攘攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的车潮就是“潜在客源”。对汽车美容装饰行业来说，其经营场地无需设在市中心繁华地段，但必须是在靠近马路、车辆通行方便、车流量较大的地方，如汽车市场周围、城郊公路旁、环城路边、加油站旁和城市主干道交叉路口处，确定其车速可以低于35公里/小时，并允许随时停车。

《大学生汽车美容创业计划书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

汽车美容店创业计划书无形资产篇二

由于进入门槛低，利润可观，中国的汽车美容店大部分是街边小店，店长兼洗车员的情况也有不少，服务粗劣mm[]秩序混乱，市场上相继出现了一些东拼西凑起来的汽车美容用品，这些杂牌以巧妙的伪装和华丽的广告宣传，打着进口专业品牌的旗号，用一些假冒伪劣产品来坑骗广大用户。许多汽车美容店是“无专业正规培训”、“无专业名牌产品”、“无专业机械设备”、“无服务质量保证”的四无状况。

汽车美容店创业计划书无形资产篇三

由于进入门槛低，利润可观，中国的汽车美容店大部分是街边小店，店长兼洗车员的情况也有不少，服务粗劣、秩序混乱，市场上相继出现了一些东拼西凑起来的汽车美容用品，这些杂牌以巧妙的伪装和华丽的广告宣传，打着进口专业品牌的旗号，用一些假冒伪劣产品来坑骗广大用户。许多汽车美容店是“无专业正规培训”、“无专业名牌产品”、“无专业机械设备”、“无服务质量保证”的四无状况。

汽车美容店创业计划书无形资产篇四

1. 市场定位。

开店前做得最多的事，应当是市场考察了，所在地其他同行的日常经营情形，经营档次和客流量还有经营项目等等。惟独在残剩剖判了同党的情形后，才华更好的制订出个人的经营路线取长补短。是做大排档照样专业店这很症结，关乎到日后的可担承成长和新业务的拓展。

2. 店铺准备。

a前期投资

1. 前期投资：柜台、门面装修、电脑及简单家具。

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金。

3. 进货款：新店开张，店里要备好几个月的汽车装饰资料。

4. 手续费：一般来讲，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：开一家汽车装饰小店，至少要聘请几名电工和贴膜工。每月工资付出在4000元以上。
3. 税收：每月税收大约在500元左右。
4. 每月交际费用：约1000元就能够了。

c.每月收入

按市场行情，市场上做整体装饰的车辆相对较少，而以做局部装饰为多。一家小型门店，运转正常的话，每月营业额能够在几万元左右，再扣除各项付出，便是每月净利润。

3. 经营项目。

汽车美容店虽然应当以洗车和美容为主业，但是下面几个也能够罗列其中：新车开蜡；汽车封釉美容；漆面打蜡；漆面抛光；底盘装甲；汽车内饰桑拿；汽车漆面划痕变动；车内真皮制品的护理；光触媒内室杀菌消毒；轮胎翻新；车身彩贴；汽车内部装饰；汽车防爆膜；装配倒车雷达；正中门锁；防盗器；全球卫星定位体系“gps”汽车隔音；真皮座椅。

4. 雇用员工。有经验的最好。不仅仅能够快速进入职业状况使店面走向正规，而且还能带徒弟。
5. 装修店面。装修美容车间时，布置好蓄水（水池）、排水（污水）、滤水（污水）等方面，电器插座还要思考防潮防短路等问题。此外，还要思考到日后的拓展需求，为日后拓展新业务需求而预留空间。

—给大家的一些推荐：洗车位在3个以上为好，要是面积不足，最少也就应有2个，否则雨后的晴天，是忙但是来的；最好装

扮擢升机，无论是转换机油还是喷底盘装甲，这些都是给客户展现店面专业形象的最好方法；贴膜房，能让客户看到最好，而不是缩在店里面。

6. 装备置备。

- (1) 抽水机2台或以上。以备时时之需，骤然坏了，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。刚开店时，只配置一台也能够。
- (4) 打蜡机2台。车多时或是赶工时，无妨同时运转，快点。
- (5) 抛光机2台。同上。
- (6) 臭氧消毒机或者高温消毒机1台。
- (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，要用制度去奴役员工而不是老板去监视员工。实在的占定将在下文供给参考。

8. 加盟学习。如果你想加盟一个品牌的话，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，的确不是件省略的事。因此，加盟前务必全面分析该品牌的实力、企业与产品的著名度、加盟条件与费用等等。就算是选好的连锁品牌，在签约时也务必把合同看清楚。避免以后出现争执。加盟的合同大都是在正常的运营状况，排除特殊因素在外。且都是强调的是收入，成本方面大都没有说明清楚。大致都是说一下工资、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说明，例如说水桶、水鞋、衣服、刷子、清洗剂、单调装备配件和维修折旧、工人的伙食费、工人房的租金、工人提成等等。有心想加盟的你，务必有这个心理准备才好。

汽车美容店创业计划书无形资产篇五

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。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。