

上门洗车有前景吗 洗车业务改革方案(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

上门洗车有前景吗篇一

车工个人工作总结

转眼xxxx年已经到来，在过去的一年中，我在各位领导及师傅们的大力支持下，轻松的度过了精彩的一年，在经历了很多难忘的事情后，让我也变得比以前成熟了一些。回顾起来，主要有一下几方面：

始终保持谦虚学习的态度，团结协作，切实增强责任感、服务意识和协调能力，使自身能力全面提高。在过去的一年里我作为电机车厂的一名车工在努力完成领导交给的任务的同时，在努力补充相关车工的知识从识图道加工，每一个微小的步骤我都仔细斟酌，选择精快好省的方法解决工作中难题，遇到不会或不懂的时候我就虚心的象老师傅请教，直到弄清弄懂为止。

xx年年度工作总结 虎年将逝，兔年来临，为了顺应时代的潮流，紧跟公司前进的步伐，为了在新的一年里更好的完成自己的本职工作，现对过去一年的工作如下总结：

让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

维修工年终工作总结xx

xx年已将过去，在这年里我深刻体会到了个工作的汗水与快乐，我把自己的青春倾注于我所钟爱的机修事业上。这年的工作已经结束，收获不少，下面我对上半年稍微写一下，为下半年的工作确立新的目标。

在这年，作为一员机修工，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，自己要求严格，鞭策自己，力争思想上和工作上在领导和同事心目中都认为，这个小伙子能吃苦，不嫌脏不嫌累，工作认真，干起活来从来不拖泥带水。在公司组织的各项活动中能够积极主动的去参加，这年来，我能圆满的完成安排的各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。在明年，我将更加努力工作，勤学苦练。

在维修工作方面，这年任务都非常重，有好几个黄金周。为了索道设备的正常运行公司安排了大量的加班，但不管怎样，为了把自己的维修水平提高，我坚持，我信念，是工作的越多，相信我的维修技术也在不段的提高。平时工作中也是争取每个维修机会在请教老同志的维修经验，平时也多和老同志聊天学习。这年工作结束了，明年的工作也是紧张的开始。这些多是需要认真做好的工作，在工作中学习，领会积累每次的工作经验。

在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。严格要求自己。处理好公事与私事之间的关系，于同事的人际关系，做到重来不和同事红脸。明年，我将更加勤恳，为更好的努力工作，也一如既往的遵守公司制度，学习公司新出台新的制度，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水

平更上一层楼。

意小节过程，安全意识还是不够全面的考虑到小节。在以后工作中要弥补考虑不够周到不够全面细节安全隐患。在明半年，要认真学习安全条例，安全生产，安全注意事项，注重安全，为了更好圆满完成索道维修工，做到无设备安全事故，无人身安全事故，排除一些列的安全隐患。就是在生活上也要不放松个人安全。

综合以上几点，其中还有很多不足之处，在明年的工作加强学习，更好的完成xx年的全年工作。

公司驾驶员年终个人工作总结xx年在公司领导的关心帮助下，在各位同事的大力支持下，本人能正确处理好各方面的关系，立足驾驶员岗位的工作特点，勤奋工作，诚恳待人，遵守各项规章制度和工作纪律，不断提高服务质量和工作效率，全年做到了安全行车无事故，较好的完成了领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作总结如下：

一年来，能始终牢记“行车万里，安全第一”的总目标，在日常工作中，结合自身工作求，能认真学习和钻研驾驶专业知识。同时爱护车辆，勤俭节约，对所驾驶的车辆及时检查、维修，每天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。认真坚持“三检”、“一保”制度，做到不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警惕，严格遵守规章制度，保证每一次出行都遵纪守法、文明驾驶，确保安全出车，文明驾车。

作为一名司机，一年来我能明确自己的工作职责，遵循职业道德规范。在工作中严格按照各项规章制度，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，做到不迟到，不早退，不误事。在工作中任劳任怨，只要有需要时早晚或节假日都能随叫随到，不计报酬从无怨言；在资料文件的传递

工作，做到及时传递无差错，较好地完成了领导和同事所交给的工作和任务。

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

今后努力方向

在新的一年里，在领导的正确领导下，我决心认真提高专业技术水平。做到：

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战□xx年，随着公司工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，争取为公司的发展做出更大的贡献。在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。

xx年年度工作总结 虎年将逝，兔年来临，为了顺应时代的潮流，紧跟公司前进的步伐，为了在新的一年里更好的完成自己的本职工作，现对过去一年的工作如下总结：

立刻整改，直到整改合格为止。

让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，让员工相信公司相信领导。

定慧寺洗车房：张开平

上门洗车有前景吗篇二

乙方：

甲、乙双方本着互惠互利、诚实守信、服务至上的原则，就以下合作事宜达成协议。

一、合作期限：

二、合作内容

1、乙方负责为甲方的公司车辆提供洗车服务。

2、汽车清洗范围：车体外部（车顶、外后视镜、前后盖板、车身侧面、保险杠、车群等）；内饰（仪表台面等）。

3、汽车清洁标准：车体外部洁净无污渍；挡风玻璃上无水渍；脚垫拍打无明显灰尘；外后视镜擦拭无尘，轮胎无明显泥渍。

三、操作流程

由我公司司机将车开至乙方服务点，由乙方提供洗车服务。服务完毕后甲方在《×××公司洗车票》票单上签字确认。乙方保证在正常营业时间内为客户提供统一服务，不得以节假日为由，拒绝提供服务。

四、费用及结算方式

1、乙方应提供服务项目及收费价格表给甲方选择，并以此作为本协议收费依据。

2、甲方在《×××公司洗车票》内标明洗车项目内容，乙方根据标明的洗车项目进行服务。如有临时增加洗车服务项目的（如打腊、抛光等），应由本车司机事先报告甲方公司办公

室同意，并由司机在《洗车票》单上签字认可后方可进行服务。

3、乙方洗车费用每月结算一次，并携带甲方司机签字确认的《×××公司洗车票》票单单据至甲方办公室进行核对，经核对确认后交至甲方财务部进行结算。

4、乙方进行结算时必须提供正规发票。

5、结算方式：银行转账或现金。

五、其他事项

1、本协议自甲、乙方负责人或授权代理人签字并盖章之日起生效。

2、甲、乙双方应严格按照协议执行，不得无故单方面终止协议。若需终止协议，须提前30天通知对方。

3、如遇人为不可抗拒因素（如天灾、地震、政府管制）导致损失各承担其相应的责任及义务。

4、甲、乙双方之间对本协议项目下的争议及未尽事宜应通过友好协商解决。

甲方：×××投资有限公司 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

日期：年月日 日期：年月日

上门洗车有前景吗篇三

一、项目经营业态定位 1. 项目背景：

(2) 熟知商场及其周边情况，附近无形象正规且经营完善的洗车店； 2. 项目定位分析：

(1) 汽车清洗：湿洗干洗相结合； (2) 汽车美容：打蜡、抛光封釉等； 3. 目标客户群的定位：

(1) 进出商场车辆：写字楼商户车辆、园区车辆；

(2) 商场周边车辆：居民、商场附近其他居民及事务车辆；

(3) 其他流动车辆：各类行经车辆。 二、店铺的潜力及趋势 1. 选址分析：

(1) 发展向外扩张，商场位于人员密集区域，靠近主干道，交通方便，属于发展地段；

(2) 商场本身的扩大与发展，附近车流量大，占地面积大，可供使用面积相对充足；

2. 附近洗车店及具体情况： (1) 写字楼对面（银行旁）：

3. 计划月度运营投资额： 序号 项目 数量 金额： 元

投入原因 1 员工工资 店长工资：

洗车工工资及人数： 2 水电费用 3 其他运营费用 4总运营

四、管理运营

1. 管理方式：店长负责制； 2. 组织机构：

(1) 店长1名：负责统筹运营及日常财务状况； (2) 洗车工3名：负责洗车美容工作； 3. 发展规划：

(2) 汽车精品□a汽车内饰精品——主要是指用于汽车内部装饰和布置产品常见内饰精品有：汽车香水座、坐垫、冰垫、

脚垫、腰垫、地毯、座套、钥匙扣、公仔、风铃、窗帘、保温壶、太阳膜、防盗锁、安全气囊、车用衣架、隔热棉、门边胶、手机架、安全带、气压表、方向盘套、仪表装饰板等**汽车外饰精品**——主要是指用于车外的装潢的产品，常见外饰精品有：晴雨挡、门碗饰件、外拉手贴件、挡泥板、车贴、汽车天线、雾灯框、汽车尾灯框等**汽车电子精品**——主要是指用于汽车电子控制装置和车载汽车电子装置；常见电子精品有**gps**导航、车载**dvd**、车载**mp3**、汽车音响、汽车逆变器、汽车加湿器、汽车氙气灯等。 4. 推广策略：

上门洗车有前景吗篇四

杨晨曦

年月日

洗车行业市场阶段分析

洗车方式分析 洗车行业市场分析

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 星河洗车实施技术指导文件及服务特色

星河洗车服务特色

(二) 上门服务

(四) 场地计划：

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

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！

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小时！这让视进度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，否则无法正常运转。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太原机动车总保有量万辆计算，假设每个星期洗一次车，每次洗车费用元钱，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。对于这些动辄上千户的小区来说，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。

：有利于小区基础设施的完善

：有利于小区居民生活质量的提高

：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。

：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。

星河洗车实施技术指导文件及服务特色

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法不可比拟的。

我们车行会采取上门服务活动，特别正对个园区内的其他小

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，不论什么进度，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，特此我们推出洗车推车特色服务。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，您不需要在花费多钱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的特色服务。

星河洗车行在一号院预计租用地库个停车位作为总部，初步选择到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。

洗车房占用个车位，设置洗车位个，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个车位。顾客休息室在车位的前半部分，设置格挡后，后半部分是财务室，车位设置卖品区。

在二号院选择楼下附近，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。

我们会在尽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。

上门洗车有前景吗篇五

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，而如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