

车友部落汽车美容创业项目

南京交通中等专业学校车友部落以汽车拥有者、驾驶者为服务对象，在汽车美容、修理、钣金等方面为有车一族带来各种便利和实惠新型汽车俱乐部。

车友部落会员在洗车、修车、汽车美容等方面，享受高品质优惠服务。车友部落主要经营汽车美容、装饰、维护、简单汽车维修、汽车用品零售等业务。



一、市场机会

1、我院教职工拥有 357 辆私家车；驾院拥有教练车及教职工车辆 400 余辆；

2、学校周边交通发达，来往车辆众多，小区云集，蕴藏着资源巨大的潜在客户；

3、学校周边无一家正规的汽车装饰美容店；

4、依托学院现有资源，技术力量，可有效保证服务质量；

5、学生创业，学院在资金、设备、场地、租金等方面给予大力支持，使创业和经营成本大大降低，让利于消费者，使我们的产品和服务物美价廉。

车友部落 汽车美容创业基地

汽车清洗

小车：10元/次
SUV：15元/次

汽车美容

全车打蜡：50元（起）
全车镀膜：260元（起）
全车封釉：200元（起）
内饰清洁：150元（起）
发动机清洗：70元（起）

优惠洗车卡

小车：120元/14次
SUV：150元/12次

办理任意洗车卡赠送玻璃水2瓶
或+10元送全车打蜡一次

全心全意为您的爱车服务！

二、盈利模式

1、以各种促销活动为利润增长点

(1) 建立会员制；

(2) 根据不同年龄阶段的消费人群，制定不同的消费套餐；

(3) 根据季节和节日不同，设立当季优惠周等形式的活动。

2、日常经营盈利，包括车辆清洁、美容、装饰、维护等各方面的经营所得

三、产品与市场分析

创新与特色: 依托我院与 3M 校企合作的平台，以 3M 装饰美容门店作业要求为标准，使用 3M 装饰产品，开展车友

部落的汽车装饰服务，定期邀请 3M 技术专家，院汽车装饰美容专业教师进行培训指导。

四、市场定位

1、产品定位：公司致力于以满足广大车主日常所需的汽车美容、汽车装饰、汽车用品等服务为主，兼营汽车维护、简单汽车维修等服务，为车主提供一站式的汽车综合服务

2、竞争定位：瞄准中端客户市场，避开高端和低端市场，注重以质量求生存发展，以高性价比赢得客户。

3、消费者定位：我院教职工拥有 357 辆私家车，其中绝大部分在车友部落消费，他们是车友部落的最基本客户；学校周边交通发达，来往车辆众多，小区云集，蕴藏着资源巨大的潜在客户。

车友部落 汽车美容创业基地

十个汽车日常养护小常识

- 1、发动前要先打开车门，不能直接发动。**在车门打开的同时车辆一般会有一次自检，会看到所有的指示灯等一起亮起来，等自检结束后再一熄火，等整个过程结束后就可以发动了。一般是等上3秒左右。
- 2、刹车片要定期检查。**前刹车片在30000公里要检查一下，后刹车片在60000公里左右检查一次，如磨损要及时更换。
- 3、轮胎在30000公里要做一次交叉互换。**前轮换到后轮，后轮换上来，这样可以延长轮胎的使用寿命。
- 4、冷车起步时注意让车怠速一分钟，让车有段预热时间。**在刚起步时，发动机的内部温度达不到正常的工作温度—水温表达到90度为正常，车会有抖动，发动机声音大，转速表略高—正常指在600转到900转，如果你在这样的情况下起步容易发生发动机积碳的情况因为在低温情况下发动机的燃烧不充分)
- 5、规定时间内要去专业的4S店保养是很重要的。**一般是5000公里小保，10000在大保，以后每次5000公里重复一次。
- 6、停车后要延长半分钟熄火。**（停车后发动机仍然处于一个高温状态，马上熄火—风扇会关闭，不利于发动机的降温。
- 7、油箱不要空，在油灯亮起前要及时加油。**（现在的车都是电喷发动机，抽油泵靠汽油冷却，油量一旦过低就无法冷却油泵，油泵过热就很容易被损坏。
- 8、起步时不能急加油门，达到一定转速就要换挡。**（转速的高低由你的车型来决定，每台车是不一样的，起步时油门不要加的太急，慢慢上去就可以，在2000-2500换挡相对比较合理的，特别是自动挡，由于起步较慢，很多人会在起步时急加油门这种做法只会加大车的油耗，因为自动挡的车也要在正常转速下换挡，正确的方法是快速达到2000-2500时轻脚松油门，等转速回落后再加油，这样车就能合理的进入下一个档位。
- 9、行车时不能拖档，在发动机出现抖动时就应及时换挡。**（拖档会造成发动机承受压力过大，功率不足，汽油的燃烧不完全，喷嘴的积碳，影响发动机的使用寿命。
- 10、底盘的保护。**底盘是汽车车身上离地面非常近的部分，在行车中也是极易被地面物体伤害的部分，所以要常常检查底盘，避免异物对底盘的过度损坏。

全心全意为您的爱车服务!

五、市场预测（市场占有率）

在人人有车，人人开车的现代社会，汽车美容及后期保养已经与我们的生活分不开了。据调查，学院目前已有约 357 辆，学院依靠优越的地理位置南靠宁杭公路，东靠土城路，来往车辆众多。再加上我公司现已发展到周边 50% 的车主成为我们的固定会员。这些汽车的后期保养、美容等方面，存在着很大的市场潜力。车友部落以此为基础形成创业构想，借助学校强大的汽车专业平台来发挥设备、技术和人才的作用，确保创业的成功。



六、竞争分析

1、竞争对手：周边市场的汽车美容店、无水洗车店、一些规模较大的 4s 店。

2、竞争对手情况：

(1) 学院外的专业汽车装饰美容中心，专业水平比较高，但是价格昂贵，产品单一，令很多消费者都难以接受，而且质量还难以保证，大多为了利益而战，让顾客难以放心

(2) 一些规模较大的 4s 店，有较稳定的客户；

(3) 一些无水洗车店，他们公司不仅服务质量好，而且还受到了大批车主的热爱，影响力不断扩大；

(4) 学院周边小区的洗车店，作坊式管理，原材料参差不齐，作业过程不规范，不科学，服务质量无法保证。

通过对比分析，本公司提供产品具有如下竞争优势：

车友部落的美容材料全部由正规供应商供应，经过学院和校企合作单位的汽车装饰美容、汽车维修专家的培训和指点，质量可靠，产品放心，学院支持学生创业，提供相关优惠政策，成本低廉，具有很强的价格优势，并安排专业老师进行指导。



七、公司战略

第一阶段（第 1 年）：发展本校有车一族教职工，从汽车清洁服务开始，引导他们能够成为车友部落会员，同时向他们推荐其他汽车装饰美容服务，汽车维护服务。

第二阶段（第2年）：在稳定前一阶段客户的基础上，发展驾驶学院职工车主，加强员工技能培训，丰富服务项目，细化会员服务内容和标准，同时向周边社区进行战略宣传。

第三阶段（第3-5年），创建车友部落品牌，成立连锁公司，辐射学院周边社区，并加大对内部员工的创业意识和能力培训，发挥校内车友部落创业孵化器的作用，让学生毕业即就业，成为车友部落分公司的负责人。

八、部门、岗位职责：

技术部：主要提供技术支持公司发展；

人事部：主要对人员的流动进行管理；

市场回馈部：主要以市场的情况进行反馈分析；

营销部：主要进行产品、业务的推销、宣传；

后勤部：主要保障本公司后勤安排；

采购部：对产品、耗材、设备进行及时补充；

财务部：主要对公司的盈利与支出及财务报表进行相应的统计；



九、管理制度：

1、车友部落人事管理制度具有对本社团范围内所有成员的约束力和执行力，社团成员不得违反此制度。

2、本社团每周一次工作例会，会议原则不占用上课时间（除特殊情况），会议不可无故迟到或不来，一学期无故迟到三次或缺席两次者予以辞退处理。如需请假，由本人填写请假条并报请部门领导批准后方可请假。

3、成员工作、会议或培训时，不得穿拖鞋、衣着不整，工作和培训时需要穿实习服，不得做与工作和培训无关的事情。

4、工作期间不得无故迟到早退，如需请假，由本人填写请假条并报请部门领导批准后方可请假。

5、成员工作、开会或培训时，不得打闹、喧哗，严格按照安全操作规程进行，社团定期进行相关技能的训练与培训，并进行考核，考核不合格者将给予辞退处理。

6、社团账本和资金由专人负责，每月月初公布资金情况。

7、社团成员应严格遵守南京交通技师学院的各项规章制度，遵守国家法律法规，如因任何原因受到学校的处分，社团将给予辞退处理。

8、车友部落成员学习成绩必须良好，如出现考试不及格或班主任、任课教师有不良反馈，将给予辞退处理。