

# 洗车场建设可行性研究报告

## 一、开办洗车场的必要性

接受汽车清洗服务，几乎是每一个车主的必然行为，特别是在机动车飞速增长态势下，私家车的几何倍数增长，汽车清洗和洗车美容业随之进入了一个高增长的阶段。目前，我市传统汽车清洗服务所需的设备简单，技术含量低，操作简便，服务意识和服务内容滞后和没有专业性，但都能生存甚至取得较好的经济效益，愿意就是目前市内的汽车美容业的增长无法满足车辆的增长需要。

根据洗车业的抽样调查显示，车主对汽车的清洗为平均每周 1 次，一辆汽车每年的洗车费用约 500 元，汽车保有量在 10 万辆以上的地区，一年的洗车费用将在 5000 万元以上。这仅仅只是汽车清洗的市场份额，而洗车是每一部汽车的初级服务，较高需求的汽车美容和汽车装潢服务每年的地区销售额是汽车清洗的 2-5 倍，如一辆车每年的洗车支出为 500 元，其坐垫、脚垫，美容和汽车用品的消费则远远超过 1000 元，而汽车美容和汽车装潢以及汽车用品的销售的利润率则能达到 100%以上，这也是众多汽车美容店能生存的原因。

## 二、市场调查分析

### （一）我市汽车数量

据我市车管所提供的相关数据，我市目前轿车保有量约 6.2 万台，其中城关地区轿车的数量约 5 万台，每年新增轿车数量 1800—2200 辆。

我市汽车保有量及汽车增量在成都地区名次靠前，为汽车美容行业提供了数量机会。

## **（二）我市现有洗车场现状调查**

### **1. 数量与分布**

我市城关片区汽车美容（包括简单冲洗）总共有 31 家，分布情况具体如下：司马大道 11 家、文虹路 5 家、大水路路口 1 家、滨江路上段 2 家、文南路 2 家、蜚虹大道 2 家、蜚虹街 1 家、金宝街 1 家、兴欣街 2 家、兴民街 1 家、临邛大道 2 家、棉花街 1 家。

### **2. 经营规模与服务内容**

我市现目前洗车场经营规模普遍较小，单个洗车场工作人员有 10 人或 10 人以上的（包含管理人员）只有四家（丽车坊、皇家车世界、车王、新焦点）。

我市汽车美容店经营的业务内容有：（1）新车开蜡（2）汽车漆面打蜡抛光，（3）汽车内装饰，（4）汽车漆面划痕修复，（5）车内真皮护理，（6）车内杀菌消毒，（7）车身贴彩，（8）汽车防爆膜，（9）安装倒车雷达，（10）安装中央门锁及防盗器，（11）安装全球卫星定位系统（GPS），（12）安装真皮座套，（13）四轮定位，（14）封釉。

以上项目除部分几家经营较为齐全外，大部分汽车美容店的主营业务就是汽车的内外清洗（最多加打蜡抛光）。

### **3. 服务价格**

表1 我市洗车服务价格一览表

序号	服务项目	价格
1	单次冲洗	15-25 元/次
2	新车开蜡	180 元
3	汽车漆面划痕修复	25-380 元
4	车内真皮护理	200 元
5	车内杀菌消毒	180 元
6	车身贴彩	100 元
7	汽车防爆膜	600-2800 元
8	安装倒车雷达	600 元
9	安装中央门锁及防盗器	280 元
10	安装全球卫星定位系统（GPS）	1000-2000 元
11	安装真皮座套	500-8000 元
12	四轮定位	10-20 元/次
13	汽车封釉	380 元/次（普通车辆）

#### 4. 经营状况分析

按照我市城关 4 万台汽车，车辆清洗频率为每周一次，目前我市大多是汽车美容店都能够维持下去，但最终效益却普遍不理想，根据我们的调查了解发现问题如下：

（1）技术层次低，先进的美容技术由于成本及收费等原因得不到很好的推广；

（2）人员素质造成整体销售能力低下，人力成本较高，拉低了汽车美容的投资收益率；

（3）店面结构让客户感觉缺乏专业信赖感，缺乏整体的面对我市场的营销组合销售策略；

（4）洗车效率低下，普通的水枪冲洗洗车时间较长，加之后续的服务衔接效率同样低下，日接待量无法突破冲高的瓶颈。

(5) 客户流失率高，一般一个车辆接受一次服务后，其效率和服务环境和水平得不到客户的认可后，这个客户随之流失，如有办卡客户，当卡内资金消费完毕后，一般也不会续费，造成流失。

(6) 产品结构层次差，由于片面理解消费者，导致产品积压。部分店还存有 2 年前的产品，这样是无法真正满足消费者需求的；

(7) 店面综合管理水平差，包括活动策划、形象设计、客户管理、产品供销、售后服务等都缺乏完整有效的管理系统；

综上所述，虽有“散、小、差”等问题存在，但这些汽车美容店仍能生存，说明汽车美容养护市场仍然存在较大的利润空间。但像这些无专业技术、无专业设备、无专业产品、无质量保证的汽车美容店最终一定会被市场淘汰。

### **(三) 市场前景分析**

按照我市城关地区 4 万台汽车，平均清洗频率以每周一次为标准，每次清洗费用 15—20 元计算，我市每年洗车市场总量为 3000—4000 万元。在此市场总量下，以 31 个洗车场为计算基数，平均每个洗车场营业额洗车收入将达到 100 万以上。随着未来我市汽车保有量的日益增加，洗车频率的加快，采用科学合理的经营管理策略，单个洗车场洗车年营业额突破 200 万元成为可能。加之汽车美容、装潢、用皮的销售，年营业额即可达到 400 万左右，因此，具有较好的市场前景。

## **三、洗车场选址分析**

### **(一) 洗车场合理选址的原则**

(1) 城市的新区，新区一般客户层次相对较高，需求更加旺盛；

(2) 居民住宅小区的周边，随着私家车的高速增长，选择居民小区密集的区域比较能带来高增长的收益；

(3) 市内行政区域周边；

(4) 市内加油站内或附近；

(5) 城市主干道旁。

## (二) 本项目选址

嘉瑞合公司成立不久，掌握的资源量有限，本项目属公司首次进入我市洗车市场，项目选址受各方面客观条件限制。综合考虑车辆交通、步行交通、停车设施，污水排放、周边店铺群构成等因素，项目店址设立于司马大道民园一期南区小门右侧处（车流量：41 辆/分钟）。建店初期，我们需要具有专业知识和营销经验的厂家的专业人员进行指导，保证项目的顺利实施和达到一个目标回报。

本项目占地面积 2635m<sup>2</sup>，项目建成后将会成为我市面积最大的汽车美容店。项目土地为瑞云集团闲置优质资产，目前已闲置 7 年多，未产生收益。由于规划限制，该土地不能做其他开发。而本项目的进入，恰好能够有效地利用土地，结束闲置资产不产生收益的局面。综合分析该土地在规划限制前提下的其他用途，利用该土地开办洗车场是实现闲置资产盘活的最佳手段，而且能迅速成为嘉瑞合公司的比较稳定的收入来源，充分调动瑞云集团内外部资源，使土地创造最大的价值。

## (三) SWOT 分析

### 1. 优势分析

(1) 相对固定的客户群：瑞云物管公司辖区 2300 余户业主拥有私家汽车 1000 台，较易培养成稳定的客户群。

(2) 规模优势：项目占地 2600 余平方米，建成后将成为我市最大的汽车美容店，有充足的停车区和休息区。

(3) 先进的设备与技术：项目将引进进口设备，采用最新技术，升级洗车为汽车美容，在汽车美容的质量和数量上都具有明显的优势。

(4) 精细化管理优势：瑞云集团成熟的经营管理模式以及强大的宣传策划能力。

## **2. 劣势分析**

(1) 无自主品牌。

(2) 无专业人士。

(3) 起步较晚。

## **3. 机会分析**

(1) 市场总量较大：目前我市城关区汽车保有量 4 万多台，每年新增 1800—2200 台。

(2) 消费意识提升：更多的私家车主开始注重汽车保养，接受汽车美容概念。

(3) 现有洗车场大多粗放经营，人力成高，顽症难消。

## **4. 威胁分析**

(1) 市场日趋成熟，竞争激烈。

(2) 客户对价格敏感性增加，可能导致价格竞争。

(3) 新竞争者的进入。

## 四、可行性分析

### （一）技术可行性分析

目前，洗车主要分人工洗车和电脑自动洗车两种，由于成本低廉，人工洗车所占市场比重很大。洗车作业包括清洗、清扫和完检三个步骤。清洗的流程为喷水—喷清洗剂泡—清洗车身—漂洗车身—擦拭车身。清扫主要包括死角处清洁、内部仪表板清扫、内部车窗清洁、内部洗尘、轮胎打蜡等。洗车行业属劳动密集型服务业，洗车技术已经非常成形，只要购买了相关洗车设备，需由人工完成的工艺比较简单，技术门槛低，普通人员能从较短时期内从入门到熟练。而电脑自动洗车，主要由自动洗车设备完成，人工环节很少。洗车行业的技术难点在于各种洗车设备的保养与维护，一般可由销售商的售后服务解决。因此，从洗车的工艺流程上看，本项目的在技术上是可行的。

### （二）资金可行性分析

若投资一个 50 平方米以下，配置 5—8 人的洗车场，前期投资金额约 20 万元。投资一个 100 平方米左右，配置 8—10 人左右的洗车场，投资金额约为 50 万元。因此，洗车场项目的总投资成本不高。目前，嘉瑞合公司完全有能力通过自筹资金投资一个普通洗车场项目，并且无场地租赁费，本项目在资金上是完全可行的。

### （三）市场可行性分析

由前面的市场分析可知，在预计我市城关区 4 万台汽车，平均清洗频率以每周一次为标准，目前我市

31 个洗车场的年均营业额 100 万以上，而这还是在许多洗车场实行粗放经营的情况下实现的。未来几年，随着人们收入的不断增加，汽车保有量也将持续增加。预计新车保有量的增加者以青年消费者为主，他们具有更强的汽车清洗保养意识，汽车清洗的频率将会更高。若洗车场实行精细化管理，加强营销推广，培养稳定的客户群体，其争取较大市场份额是能够做到的。因此，本项目具有较强的市场可行性。

## 五、项目建设内容与规模

### （一）基础设施建设

#### 1. 场地经济指标

- （1）用地性质：二类居住用地；
- （2）占地面积：2635m<sup>2</sup>；
- （3）容积率：1.3；
- （4）建筑密度：35%；
- （5）绿地率：33%；
- （6）限高：21m。

#### 2. 建设内容与规模

表 2 基础设施建设表

序号	建设内容	规模
1	布棚 6 间	144m <sup>2</sup>
2	彩钢瓦棚 9 间	190m <sup>2</sup>
3	钢化玻璃安装（1.2mm）	48m <sup>2</sup>
4	植草砖铺设	2200m <sup>2</sup>
5	室内地坪	360m <sup>2</sup>

### （二）主要设备选型

表 3 项目设备选型



序号	产品	数量（台、套）
1	电脑自支洗车机	1

2	封釉机	2
3	地毯甩干机（不锈钢外壳）	2
4	吸尘器	2
5	桑拿蒸汽机	1
6	空压机	1
7	抛光机	2
8	汽车举升机	1
9	高压清洗机	3
10	水循环处理器	1
11	其余物品（美容工具及高压水管及枪头等）	1
12	合计	17

## 六、经营策略分析

### （一）洗车场定位

#### 1. 定位

大众服务，中高端定位，价格与会员卡分类不同而不同，单次洗车价格与我市内收费相当，精洗服务可根据接受程度制定。以大宗团体消费，企事业单位的捆绑服务，个人车辆的保姆式贴心服务，以及外来车辆的零洗、美容装潢服务等为主。力争打造为我市内最具专业品质和品牌号召力的汽车美容店。

#### 2. 服务项目

- （1）洗车，普通电脑洗车机和精洗服务；
- （2）汽车内装饰；
- （3）漆面打蜡抛光，汽车漆面划痕修复；
- （4）车内真皮护理；
- （5）车内杀菌消毒；
- （6）轮毂清洁增亮；
- （7）车身贴彩；

- (8) 汽车用品销售服务；
- (9) 安装倒车雷达；
- (10) 安装中央门锁及防盗器；
- (11) 安装全球卫星定位系统；
- (12) 安装真皮座椅；
- (13) 防爆膜施工服务；
- (14) 车内清洗桑男消毒服务；
- (15) 汽车封釉。

增值服务：

- (1) 会员车辆救援、代驾服务；
- (2) 会员车辆保险代办、车辆审验、驾驶证审验等。

## (二) 人员配置

表 4 项目人员配置表

职位	数量	月薪设置
店长	1	2000 元 + 绩效
洗车打蜡工	8	1000 元 + 提成
美容工	2	1500 元 + 提成
装具工	2	2000 元+提成
快保工	1	1500 元 + 提成
合计	14	18500 元+提成

## (三) 主要经营策略

一家以专业汽车美容、中高端车辆清洗为主的汽车美容连锁品牌，在经营理念上，强调汽车美容店成功的三个要素：优质产品 + 专业施工 + 服务至上 = 成功的汽车美容店。

### 1. 维护卖场魅力

开汽车美容店前，创业者都要针对卖场做了一番规划，尽量呈现出最吸引人的风貌，不过，开店后，不能对这一方面掉以轻心，应时时维护它，才能使你的卖场永远抓住顾客的视线。

## **2. 追求商品魅力**

我们认为，现在的消费者都喜欢“俗、大腕、满意”的商品，除非是品牌的支持者，否则同等的商品除了要比价位、性质外，还要比谁的功能多、效果好。因此，未来不管是谁的天下，有一点是可以确定的——“更完美的服务”，也就是重“质”重“量”，再加上适当的“精神服务”。在商品部分，就是质与量并重。

## **3. 提高服务魅力**

卖场、商品的魅力有了，再就是提高服务的魅力，也就是员工要让客人觉得汽车美容养护店里面的每个人都很友善，上门消费是种享受。

## **4. 加强促销**

促销往往是最直接、最有效的提高业绩的方式，尤其在看似景气消费却下滑的内冷外热之时，促销更显重要，可增加新鲜感。汽车美容服务卡是目前洗车场有效的促销工具，本项目也将采用。瑞云物管公司辖区业主、金瑞合公司运营的玉带香榭项目业主及客户，以及未来的五号地块交为项目带来巨大的比较稳定的市场潜量，预计这些客户接受汽车美容服务卡的意愿比较强，应该积极争取。

## **5. 留住员工**

员工的良莠、稳定性对一家店的影响很大，尤其是在创业初期，而创业中后期则可能面临员工被挖墙脚的情况，因此，如何抓住员工的心，就成为我们的必修课程。有些员工并不是非常在意领多少钱，而是在乎有没有成长，如果我们忽略员工，员工的向心力就会大减。想要留住员工的心当然就要激发员工的斗志，让员工觉得满足，他们就会努力工作，力求有所表现。

#### **（四）经营规模预判**

本项目占地面积大，洗车设备配置齐全，人员充足，是目前我市市场上规模较大的洗车场，洗车场具有非常充足的服务供应能力。参考我市汽车保有量和洗车行业的竞争情况分析，预计项目达到稳定经营期后，日平均普通洗车量为 100 台，精洗及后续服务量为 10 台。

### **七、项目组织实施**

开办洗车场的前期工作主要包括手续办理、场地平整、基础建设、设备购置与安装及员工招聘培训等。根据各项工作进展情况及进入市场的时机来看，预计明年 3 月份前开张比较合适。

### **八、投资收益分析**

#### **（一）项目投资分析**

##### **1. 投资分析说明：**

（1）本项目前期投资包括基础设施建设、设备购置与安装、手续费用与广告宣传等，视为固定成本；经营期投资包括员工工资、水电费用、汽车用品等，视为变动成本。

（2）本项目投资估算不考虑场地租赁费用。

(3) 为保证项目建设顺利进行，项目前期基础设施建设时提取 8000 元作为不可预见费用。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/435143244312012010>