

给车美容的赚得比卖车的还多



城市的车辆正在急剧增加，人们对于汽车的需求越来越大，由汽车行业衍生出来的行业也正在欣欣向荣地发展着。

汽车美容业究竟蕴含着多大的商机，面对“春秋战国”的格局，各自为战的汽车美容商家如何创造财富，从而聚集能量成为一方诸侯？

■实习生 刘莎 吴丽萍 记者 石曼



爱车如己，越来越多的人开始重视汽车美容及保养。

【卡卡车管家】 做行业“黄埔军校”

开店成本：社区店10万；综合店40万
营业状况：预计2-3年收回投资

汽车行业是有潜力的传统行业之一，同时大家对汽车的养护需求也会越来越强，越来越专业。

“卡卡车管家于2010年正式加入到汽车美容行业的大军中，目前已经拓展到十几家门店。”卡卡车管家副总经理李翼告诉记者。

“就汽车美容来讲，会员需要的是服务便捷，所以网点要多，特许连锁加盟就是个实现便捷的好办法。”李翼表示：“卡卡不仅自己开直营店，而且正在积极拓展加盟商。特别是针对从业人员难招募、难管理的现状，推出了行业首创的全托管特许连锁加盟的方式，也就是让加盟商做投资商，卡卡来做运营商。”

“既然我们需要给加盟店输出人力资源，那么培训就需要实打实。目前卡卡拥有十几位老师，都是行业内经验丰富的专业人士。”李翼表示。

接受培训的主要是两类人，一类是行业内的人员，另一类则是行业新生力量——大学生。行业内的人员培训一个月后，就可以开始上岗。但是想成为储备店长的大学生，就需要三个月的课程才能达到上岗标准。

【创业心经】把大家的风险变成我的风险，成熟模式的输出，就是确保大家不犯错的模式。

【车之翼丽臣店】 依托国际经验，锁定高端人士

开店成本：300万
半年盈利：60万
选址要求：交通便利

车之翼是普利司通轮胎全国统一形象连锁店，代理世界顶级品牌普利司通全系列轮胎产品。

车之翼的国际品牌吸引了不少外地的消费者光顾，据车之翼丽臣店的店长浣向前介绍，有很多怀化、邵东的朋友经常开车来车之翼消费。

记者了解到，车之翼不仅融合了汽修和汽车美容，还提供保险服务。有不少车主买了新车，直接开到车之翼，保险、车身美容、车内饰品都在这里一次性办好，省时又

省力。还可以免费办理“翼路通”会员卡，享受12项免费服务。

24小时长沙市免费救援，是车之翼丽臣店向车主做出的承诺。上个月，一位浙江车主的奔驰车在长沙摩天轮附近爆胎了，他当时请了附近汽修店的师傅过来修，结果没有配套的轮胎。随后就通过拨打114找到车之翼，车之翼马上派员工去现场修理。

【创业心经】只用一线品牌的产品和承诺的24小时长沙市免费救援服务，是车之翼丽臣店锁定高端客户的两大法宝。

【丰达汽车王国3S店】 本土作战，最懂长沙人喜好

开店成本：100万
半年盈利：50万

龚向峰，1994年开始学机修，1999年才19岁的他在海口市开了家汽车维修店，2006年龚向峰在长沙创办第一家丰达汽车王国3S店，2011年3月丰达第二家店成立。

有丰富工作经验的龚向峰，培养了一批高技术人才。8位主修师在他手下学习8年，其余的中级技师也需要学习5到6年。“我们不与行业比强大，敢与行业比技术，就算车已经坏到报废的程度，只要车没超过报废年限，我们都可以让车重新跑起来。”龚向峰自信地告诉记者。

汽车行家尹先生开着奔驰车来店，请主修师看看车哪里有问题。主修师把车开着转了一圈，解释是车的后备箱有问题，也帮他修好了。尹先生顿时很惊讶，“我去了很多家专业的维修厂，都没有给我满意的答案，你们却帮我解决了这个问题。”

丰达有独立的120平方米的客户休息室，除沙发桌椅外，还配有电脑可免费上网，以及液晶电视机、报刊架和杂志柜等。龚向峰的合伙人李意介绍：“为了让客户在等待过程中能有愉快轻松的心情，我们专门设了这个客户休息室，事实上这里变成了客户间交流的‘私人会所’。”

另外，丰达会给会员建立完整的电子档案。车的维修情况、违章次数等都有记录；还会派专门人员，根据会员车的情况，制定特有的保养方案。洗车、美容、维修、车务代办、保险代办在丰达都有专业的人员负责。“只要是车需要的，我们这里都能提供。”

【创业心经】长沙消费者很享受消费环境，变休息室为“私人会所”的想法就是源于长沙人的喜好。

创业点评

后服务市场 煮酒论英雄

在上游厂商销售施压、中间竞争者大量涌现以及下游消费者消费理念成熟等合力作用下，整车销售利润趋小。加快拓展后服务业务，开发价值链下游的利润空间已成为我国汽车流通企业的共识。

从价值链角度看，目前我国的汽车流通业主要是汽车销售环节创造价值，后服务环节创造价值的比重较低。而在汽车产业发达的国家，整个汽车行业约50%~60%的利润是在汽车后服务领域中产生的。

汽车后服务市场几乎涵盖了整车销售以外的各种汽车服务项目，包括配件、维修、汽车美容、二手车、汽车装饰等。在业界，对于整车和汽车后服务市场之间的利润关系，市场上流行的说法是“3:7”，由此可知，在整个汽车产业链上，汽车后服务市场产生的利润远远超过了整车销售利润。

于是乎被称之为汽车业的黄金产业的汽车后市场服务业就诞生了很多专业的汽车美容保养公司。他们经过几年的发展之后，不仅在专业技术上逐步成熟，在品牌的塑造上也打造出了一定的知名度。专业化的洗车美容连锁店、个性化的汽车装饰美容、高度专业的汽车维修店、满足特殊人群需求的汽车改装、汽车贴膜等特色服务商家层出不穷，也让湖南汽车后市场显得精彩纷呈。因此，随着湖南汽车保有量的不断增加，汽车后市场带来的市场价值将会呈现巨大变化。

【点评人】马灿灿 中信银行长沙分行供应链金融中心总经理

中信银行连线

问：目前银行针对汽车美容行业有什么相关的业务或产品？

答：商铺贷款、个人经营性贷款、中小企业贷款等。针对有核心竞争力以及经营效益好的汽车后服务企业，可以商讨开展投资银行业务合作，在股权融资市场上获得更大的发展，这方面中信银行已经有十分成功的案例。

问：汽车配件是否可以作为抵押物向银行融资？

答：汽车配件通常情况下不能作为一般抵押物向银行申请融资。但部分配件如（汽车轮胎等）可向银行申请抵押融资。

记者手记

不断更新的服务创造持续的利润

汽车美容行业是汽车行业的衍生产品。我国汽车行业蓬勃发展，汽车美容有大量的市场需求，因此也决定了它的可持续性。另一方面，汽车美容行业一直都处于持续不断的发展中，不断有新的产品和服务项目出现，服务产品的更新换代为行业的可持续发展提供了技术支持。

汽车美容业也存在一定的风险。投资者必须对其所处市场需求有充分的了解，对该区域私家车、公交车的数量及车流量了然于胸，以决定是否投资兴建汽车美容店，以及规模大小。

其次，对汽车美容店里的项目定位决定美容店的生存。汽车美容店的项目有高、中、低档之分，所以汽车美容必须能满足不同层次消费者的需求。此外，汽车美容装饰行业还要重视服务，这是汽车美容与其他汽车清洗、修配厂的最大区别，也是消费者走进汽车美容店最重要的原因。