

汽车服务连锁业是伴随着汽车的量产化、普及化而日益兴盛起来的一大产业, 中国汽车服务连锁形式的发展起始于1995年左右, 虽然相对于欧美, 日本发达国家来说, 我们起步要晚的多, 但是据国内专业机构的保守统计, 目前国内正式注册的汽车维修类连锁门店约20000家, 经营汽车美容养护类业务的汽车美容保养类连锁门店(不包括路边店)也约9000家。虽然目前国内为汽车提供维修、美容、保养服务的连锁类门店数量众多, 但是国内的汽车服务连锁业至今并没有像餐饮服务连锁业那样形成像“肯德基”“麦当劳”“俏江南”等行业知名连锁品牌。对于许多有志于打造国内汽车服务连锁知名品牌的企业来说, 国内汽车服务连锁业目前的群龙无首局面既是机遇也是挑战。随着近年来国内汽车服务连锁加盟品牌如雨后春笋般涌现出来, 给这个本来还没有形成领导品牌的行业增加了更多的火药味。如何成功打造汽车服务连锁知名品牌将是未来几年国内汽车服务业众多连锁品牌不得不认真思索的问题。

从本期开始, 本栏目将与大家分享“创造了每年新增200~300家加盟店”业内神话的“车仆汽车服务连锁”在其20年行业经验中总结出来的汽车服务门店经营理念与定位, 门店选址、建设、经营、管理、营销推广等诸多方面的成功经验, 希望能为正在经营汽车服务门店或有志于将来开设汽车服务门店的读者带去一些启迪。



“车仆汽车服务连锁”成功门店解密(一)

“车仆汽车服务连锁”为什么能发展如此之快? 其所开创的汽车服务店“标准化、规范化、专业化”经营理念是能解释这个成功的六大最有力理由之一。

或许是因为“车仆”品牌在中国汽车用品行业中20年的品牌沉淀的缘故, “车仆汽车服务连锁”从一开始就选择了将自身定位为“连锁运营顾问, 汽车服务专家”这种有别于市场上相关企业的连锁加盟以主要提供产品为目的经营方式的连锁定位, “车仆汽车服务连锁”不仅提供一站式的有竞争力



的产品, 更强调的是提供给各个加盟门店顾问式“专家级”的全程服务, 将每一个“车仆汽车服务连锁加盟店”定位为“优质产品、标准流程、规范工艺、专业服务”, 严格要求各个加盟门店必须要坚持这种“标准化、规范化、专业化”经营服务理念, 并在加盟之初会给各个门店的负责人与管理层进行高强度经营理念培训, 让门店从上到下都能很好地贯彻这种服务理念。

正确的经营理念才能引导准确的行动, 准确的行动才能带来成功的经营效益。

“标准化、规范化、专业化”经营理念是“车仆汽车服务连锁”成立之初就确立的发展理念, 这种理念带来的第一个准确行动就是对“车仆汽车服务连锁加盟店”正确的十六字定位——“优质产品, 标准流程, 规范工艺, 专业服务”。这十六字是每个加盟“车仆汽车服务连锁”的加盟商在加盟后要牢牢记住并且能领会真正含义的第一堂培训课。“标准化、规范化、专业化”无非就是服务流程

的标准化, 施工工艺的规范化, 使用产品的专业化。只有用优质专业的产品, 按照标准的施工流程, 一步一步地, 按照规范的施工工艺, 才能真正提供专业化的服务。

“标准化、规范化、专业化”经营理念带来的第二个准确行动是“车仆汽车服务连锁”投入大量人力和物力进行市场调研与直营店建设, 通过长期丰富的市场实地考察与直营店自身建设过程中遇到的各种真实问题与解决方案研究, 总结出一套专门针对门店建设与运营的专业指导教材, 从店面实体建设、人力资源、财务与销售管理、运营管理等多个方向给加盟者提供全方位的指导与支持。



店面实体建设的“标准化、规范化”:

《车仆加盟商店面选址指导》《车仆加盟商店面vi指导》《车仆加盟商店面项目规划指导》《车仆加盟商店面装修指导》是针对加盟商店面实体建设部分做出的详细指导和科学规划,从加盟商前期店面的选址考证到根据店面实际情况进行的店面功能区划分,再到建筑施工的装修建议和vi统一形象建设,“车仆汽车服务连锁”会有专业团队全程跟踪指导,只要加盟商需要,“车仆汽车服务连锁”会安排专业的店面规划师亲临实地与加盟商一起完成店面实体建设,更好解决实际建设过程可能遇到的突发性疑难问题,免除加盟商实体店面建设后顾之忧。



店面人力资源管理的“规范化、专业化”:

《车仆加盟商店面组织架构指导》《车仆加盟商店面技术培训指导》《车仆加盟商店面薪酬体系指导》是针对加盟商店面人力资源建设部分做出的详细指导和科学规划,根据前面的店面功能分区规划和项目规划,“车仆汽车服务连锁”会与加盟商一起商讨出适合加盟商自己店面实际情况的人员匹配方案,然后为加盟商提供各岗位人员培训服务和店面人员薪酬考核管理方案,充分调动员工积极性更好为店面服务质量提供动力支持。

店面财务与销售管理的“标准化、规范化”:

《车仆加盟商店面价格体系指导》《车仆加盟商店面工时核算指导》《车仆加盟商店面促销指导》是针对加盟商店面财务与销售建设部分做出的详细指导和科学规划。各地市场行情不一样具体消费指数也不一样,针对地区市场行情,“车仆汽车服务连锁”会有与加盟商一起商讨出适合加盟商当地市场的店面价格体系,包括店面产品定价、项目定价、套餐定价、工时定价等。在提供价格体系的同时,“车仆汽车服务连锁”

还会为店面提供相对应的销售技巧培训和促销指导,店面若是需要还可以派驻市场专业人员到店培训和指导促销活动等实施。



店面运营和管理的“标准化、规范化、专业化”:

《车仆加盟商店面5s管理指导》《车仆加盟商店面日常管理指导》《车仆加盟商店面运营指导》《车仆加盟商店面开业指导》是针对加盟商店面运营和管理部分做出的详细指导和科学规划,主要目标对象是加盟商的店面管理人员,尤其是店长,内容涵盖店面常规5s管理和店面各管理制度建设、店面工具表格设计、店面开业活动指导等。与其他品牌同类指导相比,“车仆汽车服务连锁”对于加盟商的店面管理制定了规范化管理运营制度和标准化作业管理,从根源上统一店面管理人员认识和规范,简化管理流程,提升管理效率。

连锁业的竞争实际就是标准的竞争,“肯德基”和“麦当劳”等连锁品牌之所以能让加盟者趋之若鹜,首先是他们的标准化指导能省去加盟者建店的繁琐,让加盟者能省心建店专心运营管理,最大化减轻加盟加盟商的店面建设运营管理等繁重压力。“车仆汽车服务连锁”这一整套指导教材是对汽车服务连锁业“标准化、规范化、专业化”探索的产物,通过这套指导教材,“车仆汽车服务连锁”让其加盟门店首先从思想上建立正确门店经营观念,也正是这种“标准化、标准化、专业化”经营理念,才能保证加盟



商在加入汽车美容养护行业竞争中在起跑线上保持领先,无怪乎近年来许多加盟商选择“车仆汽车服务连锁”。

“标准化、规范化、专业化”是汽车服务店要想成功经营首先应该树立的门店经营理念,因为只有坚持这种理念,才能做出准确的门店定位——“优质产品,标准流程,规范工艺,专业服务”,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,不至于沦为“路边店”(传统的三无店)。“车仆汽车服务连锁”让其全国加盟门店能成功存活的第一大秘诀是在思想上让加盟商建立正确的门店经营理念,毕竟成功门店的第一步就是正确经营理念的确立。

在以后几期成功门店解密中,我们将在“标准化、规范化、专业化”经营理念指引下,结合“车仆汽车服务连锁”实际加盟门店案例,从店面实体建设、人力资源、财务与销售管理、运营管理等多个方向给读者进一步解密成功门店打造经验。(未完待续)



连锁运营顾问/汽车服务专家

车仆汽车美容养护连锁

一站式轻松经营

以4S店标准打造

专业汽车美容养护连锁



诚邀加盟



官方网站



微信公众平台



加盟 **400-8313-400**
 热线 **0755-83186939**

http://www.chiefchain.com