

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,虽然相对于发达国家来说,我们起步较晚,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形成像餐饮行业那样的知名连锁品牌。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,目前的群龙无首局面既是机遇也是挑战。近年来,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业内人士不得不认真思索的问题。

从第五期开始,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成功经验,希望能为正在经营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(二)

本期我们主要和大家分享“车仆汽车服务连锁”成功门店打造的第二大秘诀——“店面选址与规划”。

“店面选址与规划”是门店经营成功的关键要素,这绝不是夸大其重要性。只有选对了合适的“根据地”,确立了明确的服务内容,才能为门店经营做好铺垫。

“店面选址与规划”分为两个步骤,第一步是选址,第二步是规划。不管是选址还是规划,门店经营者首先应清醒地认识到这两个步骤都应实地调研、科学分析,不能仅凭感觉来决定。既不能贪图人流数量而选择黄金地段,也不能一味贪求房租低廉而选择偏远郊区。下面分享选址与规划中应考虑的方面,希望对大家有所启迪。



正确的选址方法应该是通过选址调查,分析相关因素并参照汽车服务行业的特点,选择一个具有发展潜力的店址。根据“车仆汽车服务连锁”20年的行业经验总结得出,影响汽车服务店选址的关键因素有以下几个方面。

### 1. 商圈现状与发展趋势

首先,要了解店面商圈范围内社区的情况,如社区车主的年龄构成、生活方式、消费水平等。其次,要了解经过店铺的汽车流量和有效车流量中车型及档次的分布比例。门店经营者还应尽量选择车辆限速不能高于35km/h,并允许随时停车的地方。最后,要考虑店铺周边未来的城市规划情况和店铺周围的发展环境,特别是相邻店面的客情关系和最大停车容量,最好不要选址在一排门面的中间位置等。

### 2. 政策法规规定

汽车服务店注册成立时,因为涉及排污许可等证件办理,所以选址时要了解当地政策法规规定的水、电、气和排污的基本情况,最好不要选址在对排污和噪音要求十分严格的地段。

### 3. 竞争现状

对于汽车美容装饰服务行业来讲,店铺数量越多,形成一定的专业市场效应,边际商圈的顾客就越多。但店多市隆带来更多的竞争,选在这些地方开店,必须在产品、服务及口碑上多下功夫,要在这些方面超越竞争对手。选址时必须先了解当地竞争对手的数量、规模、水平、项目等,建议选择有特色的差别化定位,不与竞争对手雷同。

### 4. 地理环境与地租

店铺的地势及朝向影响着店招的投放位置、大小、是否醒目等后续的店面装饰设计。另外,还要考虑店铺的风向、日照强度等自然因素,因为地理环境决定店面的气流等因素,直接影响店面的后续经营。同时,店铺的位置直接决定了场地的租金,投资者要结合自身情况,合理比较,综合选择最合理的店铺。

综合考虑以上选址的关键因数,“车仆汽车服务连锁”总结出一家好的汽车服务店铺应符合以下6个标准:

(1)店面无需选在人流拥挤的市中心,但必须邻街;最好在交叉路口,但不要靠近红绿灯。

(2)店面最好选在车辆聚集、流动较大、车辆限速低于35km/h、可随时停车的地方,比如公路交通枢纽地段、车管所、运管处、汽车经销地、零配件中心、汽车加油站附近等;靠近车站、停车场、高尚住宅区也是不错的选择。

(3)店面门前应比较宽阔,最好没有绿化隔离带;门前街道非单车道,车辆可以方便地进出;门口至少3个以上的停车位,而且没有明显的障碍物,方便汽车挪动。

(4)光线好,水、电、气正常,可以加装380V的电压,排水方便。

(5)能做广告的墙面越多越好,最好就是在档头的位置,形成立体的广告包装效果。



(6)能签订长期且清晰的租赁合同。汽车服务店根据行业规律一般要1~2年来培养稳定的客户群,而且前期装修成本较大,所以建议签订不低于6年的合同。确定合同有几大关键因素,包括租期、押金退还条件、缴费方式、可否转让、平均涨幅和续约方式等,其中能签订长期合同的平均涨幅和续约方式的约定很重要。

选对店址是店面成功的基本保障之一,一个选址正确的店面,在后期的日常经营中能带来很多便利与实惠。而店面成功的另一个保障是根据店面服务内容来进行店面规划。“车仆汽车服务连锁”认为,一家成功的汽车服务门店,其店面服务内容最好是按照项目来制定,而项目设置的原则要遵循车主需求。店面在不同的地方所面对的车主需求是有差别的,这也是店面选址和规划要放在一起考虑的原因。

店面规划是店面盈利的第一关,店面的档次和项目设置均始于店面规划这一步。店面规划中的店内结构规划关乎今后的店面装修,而项目设置则涉及店内设备与产品的

采购。这些方面都直接影响到店面的投资成本,所以店面规划的重要性不容忽视。很多本身规模不大的汽车服务店为了给客户提供更全面的服务,往往设置很多服务项目。虽然能够多盈利,其实增大了经营成本,导致服务质量下降,最终影响客户忠诚度。相反,有些店面本身可承载更多的服务项目,但是由于店主欠缺市场意识,浪费店面空间,失去增加盈利的机会。我们做店面规划的终极目标就是最大程度地发挥资源优势,科学利用店面所有人力、物力和财力,实现效能和业绩的最大化。

门店的规划最好由专业人士进行,一个合格的店面规划师,要记住三个规划目的:实用、成本控制、美观。而实现这些目的要遵循三个原则:专业、细致、沟通。科学合理的店面规划应包含五大环节:市场考察、实地考察(或照片拍摄)、平面图制作、项目规划与区域布局、三维效果图制作。下面分别对这五个环节做一些简单的说明。

**市场考察:**分析店面周边车主消费习惯和消费水平,了解同行业服务项目类型与价格体系,制定当地的服务项目类型与整个行业消费价格体系。根据当地市场情况,增减项目并确立自己的特色项目、通行项目。

**实地考察(或照片拍摄):**主要是为我们进行店面平面图绘制和店面项目规划与布局获取数据与依据(不能实地考察,可通过照片做依据)。这一环节能够让规划师了解店面周边环境和店面内部结构,获取制图数据。

**平面图制作:**在上一环节完成后,不管一家店的结构有多么复杂,都可以绘制出平面图。对于这一环节,总结为三点:平面设计、尺寸标注和清晰结构。在平面示意中,窗户、入口等都要有统一的标识,这样才能便于后续的规划与三维图制作。

**项目规划与区域布局:**仔细分析推定店面的项目设置与布局的合理性与可行性,为店面制定最科学合理的店面项目设置与区域布局。由于项目设置与布局直接影响后续店面装修的进行,建议这一环节一定要再三推敲,不要急于完成。



**三维效果图制作:**规划完成后,三维图的制作一般交由专业设计人员来完成,“车仆汽车服务连锁”给每个加盟店会在规划完成后出具店面装修效果图,让每个加盟店主在装修之前能看到未来装修完成的店面形象与布局。

精心选址、有效评估、科学规划、合理布局是店面实体建设的第一关。“车仆汽车服务连锁”始终认为,一个成功的店面打造,首先要赢在起点的准备方面。当然,成功门店的打造也不可能单凭店面选址和店面规划,后几期将继续为大家解密。(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>