# 汽车维修公司经营方案范文11篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-03-23

*汽车维修公司经营方案范文 第一篇>本次活动主题：靓丽美车尽在十一黄金周>活动日期：9月27日——10月7日>一、十一促销目的：1、扩大汽车美容店在当地的知名度及影响力；2、树立汽车美容店品牌形象及知名度；3、拉动当地市场提升销量、增加新客源...*

**汽车维修公司经营方案范文 第一篇**

>本次活动主题：

靓丽美车尽在十一黄金周

>活动日期：

9月27日——10月7日

>一、十一促销目的：

1、扩大汽车美容店在当地的知名度及影响力；

2、树立汽车美容店品牌形象及知名度；

3、拉动当地市场提升销量、增加新客源；

4、提高消费者的忠诚度；

>二、促销主题：

中秋国庆风暴，完美漆面护理体验——打造靓丽城市风景线

>三、促销时间：

9月30日—10月7日

>四、促销地点：

各ZT汽车美容合作店

>五、活动形式：

店内促销

>六、 活动的具体内容：

（一） 促销前准备工作：

1、店内培训：各合作店在活动前店长对当地的员工进行专业指导培训，内容包括：漆面镀膜产品方面、操作技术、促销方式和技巧、派单方式及技巧；

2、 选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。广告内容包括：

（1）促销时间；

（2）促销目的；

（3）参与者所获的实惠；

（4）促销店址、电话、联系人等。

3、 派单：根据实际情况印刷具有吸引力的宣传单，活动前一周在汽车美容店附近的企事业机关单位、小区、商场等效益好的单位和车主进行派单（可采取附送小礼物的方式）；

4、 电话邀约：提前一周对汽车美容店的老顾客进行电话预约，并简单说明此次活动的优惠政策；

5、 鼓励老顾客带新顾客，多渠道纳客，突出“中秋国庆风暴，完美漆面护理体验——打造靓丽城市风景线”主题，吸引顾客；

6、 活动物品的准备：

A、产品展示台；（在广告公司做泡沫板展示台）

C、漆面伤测试仪及漆面厚度显示器；（条件允许时）

D、如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

E、会员卡等各种优惠卡；

F、顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

G、畅销产品备足；

5、各汽车美容店的布置工作：

A、店内主要的宣传点均以本店的特色主打产品为主；

B、汽车美容店门口横幅活动主题，店内设“最佳亮度漆面”光荣榜；

C、挂汽球、吊旗、易拉宝以烘托活动气氛；

D、准备音响，放轻松欢快的音乐来渲染会场气氛；

E、在店内的橱窗或显示板上贴海报，突出本次活动的卖点。

6、会前沟通：在促销前一天店长要与汽车美容店的人员进行沟通，做到分工明确，责任到位，口径一致。

（二） 活动的工作人员岗位及职责：

1、 人员配备及分工：

A、前台接待1—2名：主要负责顾客的接待及为其填写档案资料，维护店内次序；

B、汽车美容导购3名：主要进行顾客漆面问题的咨询、分析、解决和为其制定合理的漆面护理方案、销售本店利润大而且效果好的产品。

得力的导购3名：促销主力，尽所能销售产品。（各合作店面从所有人员里挑出3名销售能力很强的人进行促销）

C、店内汽车美容技师：为顾客提供漆面护理服务和产品介绍；

D、礼仪人员：根据各汽车美容店的实际情况，可安排几个礼仪小姐在门口，吸引路过的车主。

2、 促销流程及政策：

1）每天开始营业时，进店的前三十名顾客，每人可以获得车载香水一瓶；（这一点在宣传单和邀请函上已经注明，吸引顾客前来参与活动）；

2、营业中，陆续有顾客进店时，

A、漆面检测仪器，免费漆面检测以及简单漆面护理，诊断车主的漆面问题，提供本店的汽车美容修复产品，对症下药，激发购买欲望。

B、送礼品：

一次性消费880元以上（包括880元），赠送漆面护理蜡1瓶（可免费施工）＋车载储物箱一个；

一次性消费580元以上（包括580元），赠送漆面护理蜡1瓶（可免费施工）

一次性消费280元以上（包括280元），赠送车载储物箱一个。

C、打折优惠：

一次性消费20xx元享受7折优惠；

一次性消费1500元可享受折优惠；

一次性消费1000元享受8折优惠；

一次性消费500元享受折优惠。

D、老顾客带新顾客可享受优惠：

带一个新顾客消费300元以上，新老顾客均可获得个性把套一个（各店面自己定赠送把套的价格和款式）；

带3个新顾客消费至少500元以上可享受所有精品8折优惠，老顾客还可以免费获得漆面封釉护理服务一次以及其他自选项目一次（此项目价值低于500元）；

带7个新顾客每人至少消费800元可享受产品7折优惠，老顾客还可获得免费10次漆面护理。

E、1+1行动：1人消费可2人享受。（即1人消费4800元的镀膜项目。另外一人也可享受。合作店在产品价格上可以进行调整。选择利润大的产品进行1人消费2人享受。）

F、在客人较多，聚集一起的`当口，可以搞抽奖掀起一轮销售高潮。中奖者送漆面保护膜试用装。

注：本方案营业中的促销形式，仅为参考，各合作店可根据自身情况和消费群的情况，进行适当的组合、更改。

**汽车维修公司经营方案范文 第二篇**

“首届福建汽车维修保养行业技能赛”系列活动方案为了建设和谐福建，提高汽车维修行业整体形象与服务水平，促进我省汽车维修行业健康有序发展，倡导机动车维修行业诚信优质服务，树立品牌意识，提高行业的整体水平的工作。引导消费者监督诚信经营，支持合法经营。同时系统检验我省汽车维修保养企业的整体实力和技术水平，“首届福建汽车维修保养企业技能赛”系列活动。

>一、活动宗旨

提高汽车维修行业整体形象与服务水平，促进我市汽车维修行业健康有序发展，倡导机动车维修行业诚信优质服务，树立品牌意识，提高行业的整体水平的工作，以职业技能竞赛活动为载体，激发全行业职工学技术、学技能的热情，增强职业荣誉感，造就一支高素质、高技能的职工队伍，营造尊重技能人才的社会氛围，推动我省汽车工业发展。通过活动重点打造一批具有相当规模的汽车维修企业，使之成为我省汽车维修领域的品牌企业。

>二、主题

情系八闽——汽修春风进万家

取信于客户、服务于社会、支持福建汽车工业发展

>三、组织领导（待定）

成立“评定福建百家群众信得过的汽车维修企业”活动组织委员会，组委会主任、副主任由主办单位领导担任，相关部门、协办单位负责人任委员，领导该项活动的开展。下设秘书处，秘书处成员主要由承办单位人

>四、活动内容

1、评定福建百家群众信得过的汽车维修保养企业活动

在省交通厅大力推进汽车维修业诚信经营、规范管理的工作精神指导下，根据我省汽车维修企业经营类别，由各地区主管部门推荐该地区汽车维修保养优质企业，结合企业竞技比赛成绩，让广大消费者通过投票的形式，评定出我省汽车维修保养行业百强企业及群众信得过的汽车维修保养企业，获得称号的汽车维修保养企业组委会将给予授牌。具体工作方案如下：

1）宣传动员

◎ 全省各维修企业制定相应的创建措施，利用动员会、横幅、标语、倡议书等多种形式，营造一个评定工作人人皆知，人人积极参与创建的局面。

◎ 组委会将组织新闻媒体到各维修企业及消费者中跟踪宣传报道创建、评选工作进展情况，发现热点、宣传亮点、找出弱点、暴露难点。

2）企业创建

◎ 各创建企业应成立相应班子，动员到每一位员工，做到人人积极参与，个个热情服务。

◎ 在创建活动中各维修企业应组织专人以消费者信得过为标准在本单位维修服务的各个环节中认真查找和整改不足，通过提高服务意识、加强员工培训、改善场地条件、增加资金设备投入等手段，切实做出成果，提高服务档次。

◎ 各企业应采用丰富多彩的方式开展创建服务活动，争取成为全行业创建服务中的亮点，树立企业在行业和消费者中的品牌。

3）群众评选

◎ 由省交通管理部门根据评定标准制定出群众选票。

◎ 组委会将选票统一印制并发放到各设区市交通管理部门，由各设区市发放至汽修企业，由消费者根据各单位服务的情况投票选举，并就行业中存在的问题提出意见和解决的建议。

◎ 投票截止日：首届福建汽车维修保养企业技能赛赛前20天

◎各参与评定维修企业设立群众投票箱。投票箱由各单位自行制作，尺寸长宽高为300×200×500mm，材料可采用木料或用硬胶板，在正面板上标明“群众信得过的汽车维修厂投票箱”字样，投票箱应经过各设区市交通管理部门贴封后才能接受投票。

**汽车维修公司经营方案范文 第三篇**

>一、活动时间：

4月30日—5月8日

>二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

>三、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

>四、活动口号：

五一逛XXXX，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

>五、广告宣传：

DM4月30日———5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内POP，广播宣传。

>六、场景布置：

大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告帖纸，中空巨幅两条，

>七、活动策略：

1）五一黄金周，低价降到底，推出一期DM海报4月30日至5月4日，单品分类，生鲜25，食品50，非食品40，专柜30，老店25

2）五一逛XXXXXX，购物中大奖

3）低价降到底，好运转不停

4）5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉OK竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5）5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6）5月5日“五一逛XXXXXX，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）

7）“六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛

8）5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、XX”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“XX”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、XX”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

活动时间：

4月25日——XX年5月15日

篇章：

1、开锣省钱、XX

2、诗歌花语、XX母亲节

3、爱心行动、XX助残日

4、健康生活、XX

背景：五一黄金周

内涵：XX在五一是消费者省钱的，消费者的五一应该在XX。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、XX价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

b、开锣时刻、争分夺秒（活动时间：XX年5月1日至XX年5月7日止）

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参于本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间：XX年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

**汽车维修公司经营方案范文 第四篇**

>一、指导思想与目标

贯彻落实科学发展观，服务人民群众安全便捷出行，积极广泛深入开展“汽车维修质量服务月”活动，进一步提高我市汽车维修质量和服务水平，增强广大汽车用户依法维护合法权益和明明白白消费意识，促进汽车维修行业质量诚信体系建设，提升我市机动车维修行业的社会美誉。

>二、活动时间

20XX年3月1日至20XX年3月31日。

>三、活动参加对象

>四、活动内容

（一）广泛发动，共同倡议（3月1日-3月13日）

各县（市）区道路运输管理机构积极组织维修联盟商家向辖区内广大维修企业共同发起“汽车维修质量服务月”活动倡议（详见附件1）。倡议广大汽车维修企业诚信为本、守法经营、优质服务、开拓创新；鼓励汽车维修企业结合本企业情况，积极响应和参与此次服务月活动，报名参加多种形式的惠民服务。行业管理部门将通过媒体广泛宣传，营造“汽车维修质量服务月”的良好氛围。

（二）深入社区，义务咨询（3月14日-3月15日）

组织运管工作人员和维修企业技术人员在各县（市）区中心繁华地段或大型社区设立服务咨询点，开展现场咨询活动。引导车户选择维修企业、签订维修合同、分析维修费用组成、介绍故障纠纷处理等问题，以及汽车用户在机动车维修经营许可、质量保证、投诉渠道等方面的常识进行解答；普及爱车维护修理常识；组织企业技术人员为汽车用户提供现场技术咨询服务。

（三）免费洗车，免费诊断（3月16月-3月31日）

组织有条件的汽车维修企业为汽车用户提供免费洗车服务，各县（市）区道路运输管理机构可择优推荐2-3家维修骨干企业，为广大汽车用户提供各项免费车辆故障诊断服务（车辆免费诊断项目详见附件2）。活动优惠期限由服务企业自行确定。

>五、活动要求

（一）领导重视，广泛动员

市处成立由邓达处长任组长，刘力均书记、林光坤副处长任副组长的活动领导小组，下设办公室（在维修管理科）。各县（市）区道路运输管理机构也应成立相应的活动领导小组，加强对此次活动的组织和领导，同时结合实际情况，制定具体活动方案。做到深入宣传，层层动员，步步落实，力求活动内容丰富多彩，取得明显效果。

（二）自愿选择，形式多样

此次活动以乘用车的维修服务为主，在广泛动员的基础上，可由企业自主报名，自愿选择。根据企业的实际情况，引导其以多选和单选的形式，报名参与义务咨询、免费洗车、免费诊断等活动。管理部门在活动组织过程中要统筹安排、周密部署，整合资源、确保“汽车维修质量服务月”活动保质保量完成。

（三）广泛宣传，精心组织

**汽车维修公司经营方案范文 第五篇**

随着我国社会经济的不断发展，私家车数量正在快速增长。与此同时，汽车维修行业也得到了极大的发展，对汽车维修人才提出了更高的要求。对此，正确定位高职院校的汽车维修专业人才培养目标及构建培养方案，就显得尤为重要。

>一、当前社会对汽车维修人才的要求

>二、当前汽车维修人才培养模式

1.汽车维修人才的现状

（1）从业人员素质不高。目前，我国很多汽车维修人才都是通过师傅带徒弟的形式培养出来的，很少接受过系统、正规的教育。在行业当中，专家群的知识过于陈旧，需要更新。另外，也没有形成新的专家群，相关的技术专家面临着断档的问题。汽车维修人员之间技术能力具有较大差异，普遍缺乏较高的专业素质。

（2）技术型人才紧缺。在很多汽车技术发达的国家当中，汽车产业已成为其国民经济发展中的支柱型产业。而我国汽车产业近年来也取得了极大的进步，因此在相关的汽车维修行业当中，需要越来越多的技术型人才。然而，我国当前技术型人才较为紧缺，无法满足日益提高的汽车维修人才需求。

2.汽车维修人才培养模式中存在的问题

（1）校企信息不对称。我国当前很少有汽车企业愿意参与和支持高职院校汽车维修人才的培养。而学生在学校中，大多只能学习到相关的理论知识，实践能力却十分欠缺，一些高职院校的实训基地也缺乏先进的理念和前沿的技术。由于校企信息不对称，使高职院校的汽车维修人才培养缺乏针对性，学生就业十分盲目。

（2）人才实用性不强。现代汽车维修所需要的人才不能只具有理论知识，也不能只具有实践能力，而必须将二者进行良好地融合，才能够更好地维修汽车。但是，我国当前的汽车维修人才要么是理论知识扎实而缺乏实践经验，要么就是实践经验丰富而缺乏理论知识，导致汽车维修人才的实用性普遍不强。

>三、高职院校汽车维修人才的定位与培养方案构建

1.高职院校汽车维修人才的定位

在当前激烈的市场竞争中，不能单纯地以学历判断人才，而是要看社会的实际需求。人力资源的市场化发展，转变了社会的用人观念和教育理念，使竞争环境更加公平，从而顺利地推动了知识战略和人才战略。因此，在高职院校中，对汽车维修人才的定位，应当是技术型和技术管理型，这样才能更好地满足社会需求。

2.高职院校汽车维修人才的培养模式

（1）一体化教学模式。在专业课程当中，应当加强对应用控制技术、电子技术、机械设计基础等方面的知识和内容的讲解。向学生介绍最前沿的技术应用和相关的研究成果，从而培养和启发学生的思维方式和学习方法。一体化教学能够有效促使学生融合理论和实践，提高学生的动手能力，让学生能够朝着实用型汽车维修人才的方向发展。

（2）校企订单式联合培养模式。在很多欧美发达国家，经过长时间的不断研究和发展，已经逐渐形成了一套比较成熟的校企合作汽车维修人才培养模式。在这种模式下，学生在学习理论知识的同时，能够拥有充分的条件进行相关的实践操作，能够更加直观地掌握理论知识，从而促进理论知识与实践能力的结合。

汽车技术的不断发展和进步，需要汽车维修人才具有更高的素质和能力，才能够完成现代化汽车的维修。因此，高职院校应当准确地对汽车维修人才进行定位，同时构建科学的培养模式，注重理论与实践的融合，从而培养出更多实用型汽车维修人才。

**汽车维修公司经营方案范文 第六篇**

>一、编制说明

本培训计划依据《汽车维修漆工》职业标准编制，适用于汽车维修漆工(四级)职业技能培训。

各培训机构可根据本培训计划及培训实际情况，在不少于总课时的前提下编写具体实施的计划大纲和课程安排表。同时，还应根据具体情况布置一定的课外作业时间和课外实训练习时间。推荐教材仅供参考，各培训机构可根据培训实际情况选择。

>二、培训目标

通过本级别专业理论知识学习和操作技能训练，使学员熟悉汽车维修漆工相关电工、有机化学、涂装工艺常识，熟练使用喷涂设备、喷涂方法与涂料检测方法。

>三、培训建议课时

本职业等级的建议培训课时：300课时。各培训机构可以在不低于建议课时的前提下，根据培训对象的实际做适当的调整。汽车维修工工作总结四、培训要求与培训内容

>模块1电工基础

1、培训基本要求

通过本级别技术培训，使培训对象能够：

(1)掌握直流电的基本概念及电路的常用连接方式;

(2)熟悉交流电产生和使用方法;

(3)掌握用电的各种安全措施。

2、培训内容

(1)理论教学内容

直流电路

交流电路

安全用电

3、培训方式建议

(1)理论教学：培训方式采用课堂授课的形式。

>模块2有机化学基础知识

1、培训基本要求

通过本级别技术培训，使培训对象能够：

(1)熟悉有机化合物的特点;

(2)区分开链化合物和闭链化合物;

(3)掌握芳香烃性质，了解链烃的各种衍生物;

(4)掌握高分子化合物的特点和合成方法。

2、培训内容

(1)理论教学内容

有机化合物

链烃绗生物的化学性质

环烃及其绗生物

高分子化合物

3、培训方式建议

(1)理论教学：培训方式采用课堂授课的形式。

>模块3汽车涂料认知

1、培训基本要求

通过本级别技术培训，使培训对象能够：

(1)熟悉涂料的组成;

(2)识别常用汽车涂料品种，安全使用涂料。

2、培训内容

(1)理论教学内容

涂料组成

树脂颜料的分类与特点

溶剂的种类与功能

汽车修补涂料的种类与特征

修补涂料的种类和安全环保

3、培训方式建设

(1)理论教学：培训方式采用课堂授课的形式。

>模块4喷涂设备的使用和维护

1、培训基本要求

通过本级别技术培训，使培训对象能够：

(1)熟悉和了解涂装设备的特点和使用方法;

(2)熟悉和了解喷涂设备和工具的特点和使用方法。

2、培训内容

(1)理论教学内容

烘烤设备的分类及原理

空气喷枪分类及原理、常见故障的排除

空气压缩机分类及维护、空气分配系统

打磨设备

(2)技能实训内容

喷烘房设备的使用与维护

喷涂与打磨设备工具的使用和维护

3、培训方式建议

(1)理论教学：理论知识采用课堂讲授法。

(2)技能实训：本模块建议可开展喷烘房设备的使用和维护、打磨设备的使用和维护等实训项目。每位教师带10名学员。

>模块5涂装工艺及检测技术

1、培训基本要求

通过本级别技术培训，使培训对象能够掌握：

(1)不同底材的涂装方法;

(2)各种不同涂料的施工工艺;

(3)汽车整车喷涂、板块修补、局部修补的方法和技巧;

(4)汽车颜色的特点和调色方法;

(5)涂层质量检测方法;

(6)涂膜病态产生的原因及防止方法。

2、培训内容

(1)理论教学内容

金属底材涂装

非金属底材涂装

喷涂技巧

调色基础

车身图案和原厂涂装工艺

涂膜病态及检测

(2)技能实训内容

喷涂技巧

调色方法

图案制作

3、培训方式建议

(1)理论教学：基础知识和专业知识采用讲授法。

(2)技能实训：本模块建议可开展各种涂料局部修补的喷涂方法和技巧、各种颜色的调配方法和技巧、各种字样刻制与各种彩条图案的制作与喷涂等实训项目。每位教师带10名学员。

**汽车维修公司经营方案范文 第七篇**

其实，门店揽客不仅是汽车养护行业的事情，几乎各行业的店面都面临这个问题，就是怎么把消费者吸引进来，怎么把潜在消费者转化成既定消费者。

坐等顾客上门肯定是最懒的.销售方式了，人家都在做活动揽客，你却没啥子动静，你又不是卖神油的，顾客凭啥来你家店里，就算你卖的油神，你不说，也没人知道呀？所以呀，现在咱就先谈下如何制定有效的活动方案。

做活动估计大家也都做过，活动方案也都会写，可活动落地就困难了，难就难在活动的物料呀、信息什么的都发布出去了，可活动时间到了却尴尬了，没人来！

>1、怎么揽客上门

现在就先聊下怎么揽客上门，可能有人说了，现在都啥时代了，什么抖音呀朋友圈的，关注的人那么多，发条信息不就行了，其实做了你就会发现，理想是杨贵妃的丰满，现实是赵飞燕的骨感。抖音、朋友圈先不说你发的内容怎么样，在上面打个广告也是很烧钱的好不，当然了你有钱，你任性！

所以呀，引流是活动的先决条件。汽车修理厂相比其它行业有一个先天优势，就是我们的商圈范围要比其它门店要大得多，不信你的店面和隔壁老王家的理发店调换个位置，保准三天他就饿死了。

可这也不能说你啥也不做，就等车主上门了，现在市场的竞争这么激烈，你又不是不知道，就算你是白肤长腿大美女，也不一定有人专门找你修理。所有呀，大家都别懒！出去多走两步，走出去，哪都是你的地盘，当然了，咱这行的商圈一般是以门店为中心，直径五公里的范围，如果你走到伊拉克那是没用的！

所谓的引流，就是去找我们的车主爸爸，然后把他带回家。现在大家都有车了，这爸爸也多了起来，可我们一定要根据自己门店的经营情况去找爸爸，修玛莎拉蒂的和修捷达的肯定不是一个爸爸，所以哈，对象可千万别搞错，这就是所谓的自身定位、消费者定位、服务产品或项目的定位。

定位的选择一定要和自己门店的配称一致，要不然也留不住爸爸，爸爸至于怎么找，这个问题也好解决，如果是和其它行业做联合促销，就选消费层次差不多的行业，如果选择社区做活动，晚上就去社区的停车场转转，看看都是什么价位的车就行了。

>2、好了，不扯犊子，说重点了哈！

如果各位有了解家具行业的，应该都知道，之前家具行业流行一种叫爆破的活动，引流可谓是相当成功的，一个活动下来半个城的人都吸引了过来，商家可谓是赚的是衣钵满盆，吃的膀大腰圆，而这个爆破主要就遵循两个关键点，一是前期蓄水，二是定点引爆。前期蓄水就是资料的收集和邀约，定点引爆就是点对点进行突破，两天的活动营业额轻轻松松的就突破百万。

刚才我们说了，资料的收集和邀约是相当重要的，这也是我们店面每天必备的功课，可说实话你一个汽修厂再厉害，每个月来的客人也就三五百人，按活动期间有效邀约百分之五的转化率来算也不多，所以资料的收集和精准性是相当的重要。

不过我认为对于汽修厂来说这方面的条件要比家具行业强太多了，最起码数量和精准性是有保障的，毕竟汽车保养一年要做好几次，而家具选购一辈子也就那么几次。

对于汽修厂资料的收集除了来自以往服务的顾客，更多的是来自社区（当然如果你4S店有渠道的话是再好不过了），之所以选择社区，是因为社区规模集中，筛选最为便利，推广最为精准。

如果对一个较大社区进行深耕细作的话，足以满足一个汽修厂的需要了，如果活动做得好和车主形成黏性的话，以后也就不愁吃香的喝辣的了，所以社区的推广是极为重要的。按照个人看法，汽修厂的某些服务也是完全可以在社区做定点体验的。

家具行业社区资料的收集一般来自于扫楼和管理处或是其它渠道获取，这里说的其它渠道在这里就不讲了，是比较困难和浪费精力了。

扫楼的方式最为辛苦但对家具行业是最有效的，因为能筛选出精准的顾客，也可以对活动进行有效宣传，而我们这个行业就简单多了，直接对接管理处就可以拿到精准的资料了。这时候要是还有人说社区的门人家都不让进，那我只能说你还是洗洗睡吧！

>3、客户分类

资料收集上来后，接下来就是对客户进行邀约和等级划分，比如，意向强烈的客户为A+，依次是A、B、C。

划分等级是在前期扫楼和电话或其它形式邀约的过程中进行的，在此过程中客户等级也是不断调整的，这个环节我们的工作人员的作用至关重要。不仅要有足够吸引人的话术，甚至交谈过程中关键词的语气也是要经过练习的，同样一个电话，一个高手的邀约往往是其它人员的3到5倍。所以我们对工作人员的奖励是每天工作结束前必须要进行的。

可能很多人认为，电话邀约机会是不是太小了，但你不能否认它也是成本最低的，只要掌握一定的技巧相比微信、短信之类的成功率是高出不少。如果想要再高一点的话就不如再勤快一些，直接扫楼去。

但有一点一定要记住，无论邀约、扫楼或其它什么形式的邀约，一定要让对方提前获得一定的利益，也就是占点小便宜，这样可以取得对方的信任，成功率会大一些。比如十元售卡送个水杯或抱枕什么的，免费保养可预存1L机油进店时可抵用等等。

另外，也可选择不同的行业进行联合促销，比如餐饮、娱乐、保险行业等等，互惠互利共同分享资源。

不过话又说回业了，要想彻底解决客少、单价低的问题，仅仅依靠活动也只能暂时提高你营业额，想要真正留得住人只能是勤练内功，加强技术学习，提高服务品质。

**汽车维修公司经营方案范文 第八篇**

我国的汽车数量比较庞大，汽车目前仍然处于不断增长的状态，而汽车在购买之后，需要进行养护和维修，因此这些行业也得到了比较大的发展机会。汽车的新工艺、新技术以及新结构，体现的是汽车技术的成熟化和发展状态，而带来的却是更加复杂的维修技术和难度，对于维修人员的要求也是越来越高，因此汽车维修行业具有比较大的压力和挑战，汽车维修业目前正需要进行系统化的管理，通过对质量管理和服务质量提升来建立品牌形象，提升竞争实力。

>1.目前存在的问题分析

（1）有些技术规范与落后，涉及的维修质量管理标准不能够完全的覆盖，导致管理力度不足，维修质量较差。

（2）汽车维修行业管理体系存在漏洞，行业存在不健全的问题。国家在对维管费取消之后，维管人员数量比较少，很多都是兼职，因此其职业素养参差不齐，具有很大提升空间，他们对于汽车维修行业的不断发展以及高专业性具有不适应性。

（3）维修质量管理意识不足。我国的汽车维修行业发展比较快，因为汽车数量基础大，而很多的额投资者都是个体以及受到利益驱使所致，因此质量管理并没有得到重视，普遍的管理意识都比较弱，且没有进行长期规划，环境比较混乱。

>2.影响汽车质量因素

（1）人：维修者。维修人员的技术、身体情况、思想情况等等都是影响汽车维修质量的重要因素。

（2）设备：维修使用的健侧工具以及专业器具。使用检测设备的精确度以及维护管理的型号匹配问题。

（3）方法：维修时使用的正确、科学的方法，合理和科学史维修人员进行维修时的操作依据，不能够随意的操作。

（4）材料：指汽车备件、油料及原材料的品种、规格、形状等能否满足维修需要。材料按正规渠道采购或依据汽车生产厂家要求使用，合符ISO900为宜；不论是现购的，还是库存的，或是修复的材料，装配前都要进行严格的检验，禁止使用次品。

>3.相关措施

提高汽车维修员工的维修技能

汽车维修市场的竞争最终是从业人员的竞争，维修技术人员和技术工人是汽车维修技术进步与否，维修业户能否生存的先决性因素。维修人员要想在维修领域中站住脚，就必须认真学习和掌握先进汽车的专业理论知识和维修技能，同时还要能熟练地运用汽车维修的各种检测诊断设备及各种专用仪器，排除车辆的各种故障，解决维修技术问题，用最低的成本、最短的时间、最好的质量服务于客户。人们经常说，产品是否合格是由技术工作是否合格所决定的，而产品是否真的合格又是通过精确的测量设备来反映的。

提升信息化建设速度

信息资源在我国的汽车维修领域的应用还是比较不足，而信息产业的发展却是如火如荼，对各行各业都产生了巨大的冲击，如果不对汽车维修行业的信息化建设进行提速，那么很容易被这一浪潮所淹没。

在企业内部树立牢固的质量管理意识

在汽车维修企业的发展中，只有严格进行质量管理，才能不断提升企业的综合实力与竞争力。在激烈的市场竞争环境中，国内汽车维修企业的生存与发展将面临更为严峻局面，而加强质量管理则是企业的基本“生命线”。在汽车维修企业的质量管理工作中，企业管理者必须逐步强化自身的质量管理意识，并且在企业定期组织的会议、培训、岗位教育中加强对于质量管理重要性的宣导，从而增强垒员的质量管理意识，积极参与到企业的质量管理工作中。

汽车维修企业都应该形成统一规范的汽车内部维修质量管理制度，并向顾客透明化，并在实际的操作过程中严格地执行。维修企业的质量管理制度必须贯穿于维修的每一个环节。必须将定置管理、看板管理、工艺流程、质量监控、工具及物料管理等方面按要求融入到日常经营活动中，使之成为维修站的行为习惯，这样维修的质量就会自然提高，这样顾客才能感受到维修井井有条、工作有节奏，心中自然放心。

正确的使用维系设备以及严格执行规范管理

第一，维修人员对于设备的使用方法应该要熟悉。像是诊断仪、扫描仪、示波器、发动机分析仪等等设备，这些设备本身就是电子科技产品，其具有比较高的科技含量，尽管操作简化，但是仍然需要对其进行熟练，才能够正确使用。

第二，定期的对设备进行维护和检查，监测设备的精准度会随着使用时间的推移而出现误差，因此时刻的让设备保持在高精度下工作，才是获得比较高的检测结果的基础，这样能够缩短检测时间，提升检测精度，不会影响维修工期。

总之，汽车维修质量管理是非常复杂的过程，而建立良好的汽车维修质量形象对于企业维修企业来说是其生存的基础，通过对汽车维修质量管理的各要素进行管理和控制，提升各环节的质量，对于企业的维修质量具有非常好的促进效果，维修厂不能够单纯的以利润作为目标，而是要将质量作为其发展目标，这样企业才能够长远的发展。[科]

**汽车维修公司经营方案范文 第九篇**

>一、比赛目的

通过技能竞赛的形式，把老师与学生聚集在一起，开展动手活动，在实践中体验维修发现、维修探究、维修创新的过程，提高动手能力和综合能力。

>二、比赛项目

五十铃发动机气门间隙的调整

>三、参赛资格

参赛对象为XX年在籍在校汽修班学生，不限性别、年级。每班一个队，每队5人。

>四、竞赛地点

XX县职业中等专业学校汽修车间

>五、竞赛日程

报名时间：XX年10月

比赛时间：XX年11月中旬（具体另行通知）

>六、>竞赛工作机构

领导小组组长：XX

副组长： XX

成员： XX

>七、奖项设置

（一）参赛选手奖

比赛成绩根据相应比赛规则评定排序。按参赛人数的10%设一等奖，20%设二等奖， 30%设三等奖，设优秀奖若干。

>附录 >汽车维修基本>技能比赛项目技术方案

>一、比赛内容

1.实操比赛（满分：100分）

共1项，五十铃发动机气门间隙的调整。

单人作业总时间为15分钟。

>二、实操比赛考核要求

1.气门间隙的调整

1）作业要求：

在15分钟的规定时间内，对配气机构，完成以下操作

a．压缩上止点的确认；

b．进、排气门气门间隙的调整；

2）考核要点：①一缸和四缸压缩上止点的找法.②确定可调气门③气门的调整方法

>三、有关要求

1.服从安排，遵守规则。参赛选手服从竞赛安排，严格遵守竞赛规则，服从裁判员和工作人员的统一安排，按照规定时间准时参赛，不得擅自离开竞赛区域和候考区域，自觉维护赛场秩序；

2.持证参赛，接受监督。参赛选手须持竞赛活动组委会核发的选手证准时参加操作技能考核，自觉接受裁判员和工作人员的监督检查，迟到10分钟以上者，一律按自动弃考处理；

3.公平竞赛，杜绝作弊。严禁携带手机等通讯工具和技术资料进入所有竞赛区域和候考区域，自觉维护比赛公平原则，不得有任何作弊、弄虚作假、冒名顶替等行为；

4.尊重他人，服从裁判。参赛选手要相互学习，相互尊重，着装整齐，举止文明，讲究礼貌，尊重裁判员和竞赛工作人员，不得与裁判发生争执和顶撞；

5.文明操作，安全第一。参赛选手须按劳动保护着装要求参加技能考核，严格遵守安全操作规定，爱护仪器设备，文明操作，严防事故发生；

6.违反上述规定者，取消参赛资格。

**汽车维修公司经营方案范文 第十篇**

>一、培养目标：

培养能够独立维修中高档轿车;能够独立处理维修过程中的一般性技术问题;能够独立诊断排除轿车在运行中出现的一般性故障。熟悉本作业区管理和维修作业程序。

>二、培养对象：

社会汽车维修工、汽车相关专业学生

>三、学制>：20天

(1)理论培训周：10天(60学时)

(2)实践培训周：10天(60学时)

>四、要求：

1、职业道德方面：

拥护党的领导，遵守集团公司规章制度，具有良好的思想品质，文化素养，良好的职业道德，健康的职业心理。尤其要热爱汽车维修事业，善于钻研技术，有较强的创新意识。

2、职业能力方面：

(1)能正确熟练使用工、夹、量具，熟练操作常用的车辆维修设备及检测仪器仪表。

(2)熟练掌握轿车的维修技能。

(3)正确诊断排除一般性机械故障和液压系统故障。

(4)具有较强的奉献意识。

>五、培训原则

根据培养目标的要求，在培训过程中充分发挥学员的主体作用和理论培训教师及师傅的主导作用，突出职业能力的培养，注重专业知识与专业技能的结合，适应岗位要求和储运部整体发展需求，确保达到国家职业标准中规定的中级理论知识和技能操作要求。

>六、课程设置与培训要求

1、课程设置：

(1)汽车新技术

(2)汽车构造及修理

(3)机械基础

(4)电工电子

(5)汽车检测

2、培训要求：

掌握汽车维修中技术;处理维修过程中的一般性技术问题。掌握汽车修理质量对整车性能的影响;汽车零件、连接件、配合件的装配。

掌握各种传感器的结构，工作原理及相关参数和传感器的诊断方法，诊断排除故障的方法。

掌握汽车修理技术报告、合理化建议的特点、结构、格式。

**汽车维修公司经营方案范文 第十一篇**

>一、活动目标

围绕全省经济发展和现代综合交通运输体系建设，以科学发展观为指导，以提升汽车维修业整体服务水平为重点，坚持“以人为本”的服务理念，全面贯彻落实交通运输行业标准《机动车维修服务规范》（JT/T816-20XX），进一步提高我省汽车维修业及全体从业人员的“质量意识、服务意识、诚信意识、责任意识”，提高维修业质量管理和维修服务水平，促进汽车维修业诚信体系建设。实现返修率不高于3%，投诉处理率不低于95%，顾客满意率不低于90%的总体目标，为消费者创造良好的修车环境。

>二、活动内容

（一）规范汽车维修企业服务内容。

一是规范公示信息。汽车维修企业要在业务接待室等场所醒目位置公示信息，主要包括维修经营许可证、工商营业执照、税务登记证明；业务受理程序；服务质量承诺；客户投诉受理程序和受理电话(邮箱)；所在地道路运输管理机构监督投诉电话；经过备案的主要维修项目收费价格、维修工时定额、工时单价，常用配件现行价格；维修质量保证期；提供汽车紧急维修救援服务的，应公示服务时间、电话、收费标准等。

二是规范收费行为。汽车维修企业要严格按照公示并备案的维修工时定额及单价、配件价格等核定维修费用，开具维修结算清单、维修发票。维修结算清单应将维修作业的检测诊断费、材料费、工时费、加工费及其它费用分项列出，并注明原厂配件、副厂配件或修复配件，由客户签字确认。

三是规范维修告知制度。汽车维修企业要建立健全维修告知制度，在维修全过程中要告知客户车辆技术状况、拟定的维修方案、建议维修项目、需要更换的配件和大概费用等，及时与客户沟通，征得客户同意后方可维修。

不尽赛对部分汽车维修企业的价格欺诈，实现四是规范跟踪服务制度。汽车维修企业要建立用户征询渠道，征询客户对车辆维修服务的意见，做好记录，对客户的批评意见和投诉，应及时沟通、妥善处理并定期跟踪回访。

（二）落实汽车维修质量保证体系。

一是落实汽车维修竣工出厂合格证制度。汽车维修企业要按规定签发汽车维修竣工出厂合格证，并建立汽车维修竣工出厂合格证发放台账。

二是落实汽车维修质量保证期制度。汽车维修企业要严格执行汽车维修质量保证期制度，在质量保证期内，因维修质量原因造成车辆无法正常使用，要无偿返修，不得故意拖延或无理拒绝。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！