

## 洗车店经营方法，免费洗车怎么颠覆整个行业，年利润超过500万

产品名称	洗车店经营方法，免费洗车怎么颠覆整个行业，年利润超过500万
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

假如你有一部价值50万的豪车，你肯定会给它上保险对不对，之前办理保险都是在平安保险办理，假设保费是1万。现在呢保险还是在平安保险，保费也是1万，什么都没变，但是现在呢，你在我的洗车店里代办，1年内免费洗车，不管你来多少次，你愿不愿意？

这个消息一公布，大家都知道哪个圈子传播速度是zui快的，肯定是老板。老板认识的多是一些高端的人脉，因为老板经常要去应酬，比如说：今天晚上吃饭一起，有十几个坐在一起，坐着大部分都是有车的人，对不对。

这十几个人当中有没有人在这里说：“某某的洗车店，只要保险在他这里代办，还是同样的保险公司，同样的保险费用，一年内免费洗车，不管你去多少次。”老板们在饭桌上一算一个月洗车6次，好了，一年就12个月。12个月乘以6次，一年就要72次。每次去洗车的时候要付30元，72\*30算一算是2160元，只要保险在这个洗车店里代办一年就

帮车主省下来2160元，感觉值不值。那么请问有没有人感兴趣，会不会下次保险到期了，在洗车店这里代办，有没有可能性。然后，这十几个人会不会再去聚会，再谈论这个故事，肯定有很多。他用了三个月的时间就有500辆车子保在这里。

那请问洗车店有没有亏钱，肯定是没有，为什么？因为他把保险公司提成的钱直接给洗车工人。一般一辆车子提成是500到20000左右那么他给洗车工的价格是8元一次，按一年72次来算 $72*8$ 等于576元，也就是说保险公司提成的钱足够付洗车工的费用还能赚一点。

所以我们在设计商业模式时一定要做到前端免费，后端赚钱。只有前端免费了，才能吸引更多的流量进来，那大家肯定会想，这样有很多人，让我们怎么赚钱呢？但是我不免费还能赚点钱，现在还能挣什么，三个月的时间有500辆车子保在他这里，每辆车子平均是8000保险费，那么总共是多少呢 $500*8000=400$ 万，是3个月的时间，他用这个方法用了一年，在他的洗车店里面总共车子有2200辆车子。那是什么概念， $2200*8000$ 差不多是2000万，那么保险公司知道了，担不担心，肯定担心。

请问保险公司赚什么钱，他们玩的是金融，然后有两个保险公司聘他当副总，然后每个公司给他多少钱年薪加各种保险提成，请注意是各种保险提成，费用一年纯利润就有410万。如果他洗车的话能不能赚到410万，洗死也挣不到。

大家想一下：如果这么多人进来了，还能挣什么钱？

既然洗车店和保险在一起，那么可不可以买其他的保险？保险公司人

员出去见客户，一天也见不了几个，还带着很多礼品去到客户的办公场合去见他们犯了zui致命的错误。你去办公场合见客户，是不是老有人找他，是不是很多事他要处理，因为这是他的地盘，他想静下来，但是别人不允许，他根本没有时间静下来和你聊天。这种现象多不多。

请记住:成交客户是把客户带离办公场所，越远越好，现在呢。

比如说，你把车子开到洗车站，刚停好车子，就有人帮打开车门，抬头一看，有个身高1米68穿着超短裙，迷人身材，还有两个小酒窝，含情脉脉地看着你。比如说你姓张：“张总，三天不见，你zui喜欢的咖啡已经帮你准备好了，还是老地方坐坐。”你刚在郁闷这是洗车店呢还是夜店。那个女孩子就把左手放在后背，右手往前伸直为你引路。

这种接待的规格比接待市长还要气派，这种感觉爽不爽。当你在休息厅坐下来的时候，你还在回味的女孩，这个时候，那个女孩就坐在你的对面和你聊天，聊你喜欢的话题，把张总的家庭背景人脉、性格爱好等等大致理解个全面。如说她问：“张总，这辆车子是50万，至少您的身价100万了吧。请问您的成功方法是什么？”

这个时候，他一下就忘记自己姓什么了，有没有可能性。何况对面坐着那个女孩子用崇拜的眼睛看着你，那么找到客户的需求后，又认识了李总。用同样的方式去了解，那么你有没有可能让张总和李总两个人认识，让他们合作，帮助他们的事业更加辉煌。帮助张总认识更多的人脉资源。张总会不会感激你，李总会不会感激你，肯定会的。

请记住：永远是先了解客户的需求然后帮助他。

有句话说：滴水之恩，当滴泉相报。一般理解是别人帮助过我们，我们一定要用泉水来回报人家，对不对。现在反过来说，我们要帮助别

人越多，那是不是回报的就越多。这个时候，张总和李总知道那个女孩子是做保险的，如果张总有需要购买教育险、意外险、疾病险等等，会不会就先从这个女孩子那里购买。如果他自己卖了，会不会再介绍朋友来购买。

请记住：当你有了人脉资源的时候那就是财富。