

# 威洁士《移动洗车大讲堂》

产品名称	威洁士《移动洗车大讲堂》
公司名称	广州市威士洁清洁用品有限公司
价格	.00/个
规格参数	机器类型:清洗机 用途:商用 原理:蓄电池
公司地址	中国 广东 广州市白云区 新科工业区新石路18号A座3楼
联系电话	86 020 36785905 15915979855

## 产品详情

机器类型	清洗机	用途	商用
原理	蓄电池	品牌	威洁士
工作频率	蓄电池	型号	WJS-JY
工作电压	12 (伏)	功率	300 (瓦)

在全球积极倡导节能减排低碳生活的大背景下，近几年来节能型洗车以它极其中国特色的模式在中国国内搞得沸沸扬扬，颇具争议发展着.....为什么市场催生出来节能型洗车，在此就不再长，读者可以从相关业内资讯了解的清清楚楚，在一定程度上冲，传统洗车模式的发展变革为社区化移动作业应该是之演变的一个趋势。

纵观全球，移动式洗车设备，有欧美的微水版，该设计以雾化状态出水，用水量是少了，但水压欠佳，该设备在阿联酋国家发展的不错，听讲节水型洗车已经得到当地政府层面的重视，所以行业发展的相当不错，国内有一家威洁士移动洗车机出口过去在当地占据了一定的市场份额。

邻国日本汽油水泵机式移动洗车机就没什么特色可讲了，在中国实现这个很简单，韩国燃气式蒸汽移动洗车设备，具有一定技术含量，成本相对较高，不是一般创业者能承受得起，在因内也有相关产品的相似设备。蒸汽移动式分两种：一种是电源式约20v，380v，想实现真正的便捷式移动电源是一种束缚，在固定店面来，清洁汽车发动机，或内倒是个不错的选择，二种是燃气式蒸汽清洁机，实现了真正意识上的移动作业，但用得是个家用的大煤气罐，以燃烧天然气来做动力源始终会给人一种不太安全的感觉。在上海听讲某物业大楼消防大检查，最后在楼下车库检查了燃气式洗车机，打开一看，到哪个大煤气罐工作人员当时就讲到“你们这是在抱着个“炸弹”在洗车呀！结果作出了相关处理意见。同时也反应出这款设备最值得提升的方向。

返回国内，目前移动洗车设备林林种种，样式繁多，大体分四种类型：塑料筒类型，太阳能类型，载人驱动型，套装模式型。从产品到营销各具特色，曾经很多人问到笔都哪一款最好。这也是想入行人士的首要问题。笔者建议你不一定选购最好的，而是要选择一款最适合你用的，选购一款移动洗车产品你要

去确定如下几个事宜：

商家是不是专业产品的直系生产厂家；

产品的具体性能参数，能不能达到真正洗干净的实际效果

商家运营移动洗车的市场理念。

商家是不是专业移动洗车设备研发生产厂家

当今网络科技如此发达，相信通过商家发布的量产图片或实地考察，这一点容易做到，看真正的设备生产车间，这样你可以拿到第一手价格的产品。

如果产品被贴牌，这很容易理解你要加点代理费才行

只有专业移动洗车设备生产厂家才会真正的研发实效型产品而不是在玩一空洞的营销模式，另外产品质量，售后服务也会有相应保障

产品是否具备清洁车辆的各项实效型功能

你想赚车主的钱，洗车远不止冲冲水抹干这么简单，所以一台洗车设备从冲水压力，节水模式、吸尘功率、全车打泡沫、内室消毒、抛光打蜡、车胎加气，吹除水汽等各项作业指标上考察。广州有款威洁士移动洗车设备，大家可以做为一个参考去了解一下。

众车主接受洗车服务的角度讲，一款移动洗车设备洗车模式是不应该完全摒弃传统洗车理念的。只停留在概念上的无水洗车，杯水洗车模式，经市场验证是不太可取的。一台完善的移动洗车设备，笔者认为应该继承传统洗车模式实现社区化移动作业，再而达到节水型洗车模式。从市场应用角度讲，移动洗车运营商可以提供到同店面一样的清洁服务级别。又可以实现上门服务，节约了车主宝贵的时间，这样来讲足不出户的尊贵享受是车主真正接受的。

一机多能的套装模式：很多移动洗车初级创业者对移动洗车，仅停在洗干净车的服务模式上。从业过店面洗车商家都知道真正的市场是多拥有一些（包月，包季，包年）的车主。所以移动洗车也不例外，办卡服务才是真正的赢利所在，这就要求一款设备能否多项功能，同一款移动洗车设备，你可以实现车内消毒，抛光打蜡，内厢干洗等套装服务，之所以讲真正专业移动洗车设备应该是一体式的多功能机。

商家是否具备精准是市场定位，运作营销理念

讲句大家都认可的话，如果指给你的方向是错误的，那么再努力也是图劳无功，多功能洗车设备仅是个完善的移动洗车商家拥有了基础，真正引导好加盟商移动洗车应该怎样做，应该去哪做，应该怎样做好服务这一点同等重要。

笔者凭借多年运营经验：认为目前国内成熟的移动洗车市场在大中型城市的中高端社区的中高端车不是讲别的区域就没市场。只是希望引导创业者从高到低的去切入市场来做移动洗车，当然因人而异

真正的商家还要能给初次创业者系列的市场定位，量身定做市场启动运营宣传方案，当然一定是你认可的实效型可行性方案。

## 告诉你一个不一样的移动洗车

移动洗车在国内发展至今，名称可谓是多种多样：上门洗车，节水洗车，无水洗车，微水洗车，流动洗车，等等，现在笔者结合市场告诉你一个真正的移动洗车。

首先讲无水洗车，微水洗车，这两种名称是早期移动洗车市场的一种概念炒作，就是因为没车太浪费水了，所以以上两个名称足另人惊讶，好奇。时至今日，这两种洗车方法，只有在车展清洁一下新车还可以真正生活中的泥巴脏车就不太好用了。

上门洗车论点：曾经很多人第一次了解移动洗车，最早期概念就是“上门洗”。设想一下情景，在某地开个小店或干脆就在自家，等来一个电话，马上出发到指定地点来洗车。曾经有个上海有志青年，给笔者展望了一下他心中构想的上门洗车，先买个二手小面包车，再购置两台洗车机，在周边派发一下宣传单，而且可以承诺车主只是车主有洗车需求可以随车到上海任何区位，别的暂不考虑，在对车主的服务意识上绝对是过关了，而对自己的作业环境，时间，赢利呢？考虑欠佳，下面笔者同大家分析一下上门洗车：

第一：上门洗车，你会遇到好多进不去的门，特别是一些中大型城市，生活社区，全部有规范的物业管理同安保措施。你想进生活社区送桶水还可以，真正允许你可以随意进出社区洗车，根本就不现实。

第二，上门洗车，你有没有算过一天要洗多少台车，先假设市场随你哪洗都行，一个简单的分析，出发到某地洗一台车，而后收拾工具再回来，应该是要一个小时，再假设你生意好一天洗个不停，按8个小时算，你一天顶多可以洗8-10辆车。一个月你洗不到30天车，结合你当地洗车定价，算个帐。如果说想解决基本生活，可能还行，想赢利赚到钱，似乎不太现实，因为我们开着台车跑来跑去浪费的时间太多了。

第三，上门洗车，你有多少服务保障值。调查过很多车主因为是流动作业，车主会感觉没什么保障，想办包月服务很难，运营中很多人遇到时间分配的问题，刚到某地开展洗车，另一端又一个客户打电话要过去，其一，你肯定分了不身；其二，没一个车主会站哪等你一个多小时，到位时间保障不了，找你洗车的人会越来越少。

最后笔者想表达是个人认为的真正移动洗车概念是，移动，流动是在社区车库范围内的移动。而不是放在路上跑，真正的动洗车是通过跟物业管理单位的沟通进驻到某车库范围内的移动。特别是现在的中国哪个社区没几百辆车，放几个人，几台洗车设备守位，一个运营点就够了，有实力可多拓展几个运营点，当然要因人因地而设。不是每个人都会有那么好的条件。市场不同可以，做事关键方向选对了用心去做。

移动洗车最佳赢利模式怎么做移动洗车可以赚到银子！

这个是运营移动洗车最为关注的焦点，笔者在此就以小到大来分享下什么是移动洗车的最佳赢利模式，威洁士移动洗车有句很精典的话：“一张小小的卡片，凝聚了威洁士人的一切”。这张小小的卡片就是车主办的包月洗车卡。结合多年的市场运营经验，笔者总结出移动洗车赢利的手段，就是在多够促成办包月卡。具体怎样能使车主办包月卡的营销方法在另篇笔者有详细介绍，笔者将这一项定义为“旱涝得收”理论。运营移动洗车不能靠在家等电话，谁来电话去谁家洗，如果下雨呢如果今天就来两个电话，或没来电话呢，用不了多久，当时的创业激情就会被磨灭。所以讲，如果你能拓展进驻某个车库点，通过适当营销方法，每台设备能包月洗车数量达到70台左右，每个月洗车就可以达到500次，你是不一定要车主每次都打电话的，服务就可以由被动变主动，方法对了很重要，赢利可以自己算。

笔者主张的移动洗车创业方式由小见大，但凡从过来行业的人士第一会感觉到，洗车也是个体力活，想真正赚到钱，做好眼前的服务，根据实力加盟总部运营理念做好营销。讲句实话：“饭是一口一口吃的，钱是一份一份挣的”。

移动洗车选就出百万富翁是不可能。笔者只是从另一个角度分析择业，创业。提醒年青创业人士，切勿好高骛远，特别是小本创业更应该脚踏实地，一步一步来

## 移动洗车项目急待政府力量支持

谈到洗车，全社会最关注的是水资源的浪费，为促进政府对洗车店提高水价，加装水循环中水洗车，加收排污费等各项措施。而移动洗车项目是传统洗车模式的一次变革，其最显著特别就是节水，每次洗车用水约8-10升，比起传统100-200升，节水高达90%。另外移动洗车在节能，减排，促进就业，又有极高的社会价值。在欧美，日本，韩国，阿联酋，该节水型项目已经得到政府部门的重视，并得到相应的推广扶持力度。

## 移动洗车不等于百万富翁

越是小本创业项目越是被商家加注到，加入就可以变为百万富翁的概念，可能这一调是基是民众求财心切吧。移动洗车也不例晚上，也有某些商家给你算笔帐，几乎得出的结论是“移动洗车等于百万富翁”在此笔者不是想认清对于错而是就移动洗车创业同大家分享下心得。

很多年前，看到一篇报道，美国某州州长的父亲在街头卖报纸。当时这需报道之所以在国内成为新闻是因为国人的择业观念同美国完全不同。当时的中国事业被无形的分了几层阶别。低端的行业很多人不会去做，“丢不起哪个人”，改革开放三十多年，我们对社会择业观念发生了诸多改变。研究生持刀卖猪肉了，只是基于事业的起点，后来也致富了。大学生到偏僻山区支教了，一直以来没挣到过钱。但得到村民同学生的无限敬仰，体验到远比金钱的珍贵。时致今日，我们也可喜的看到洗车，特别是移动洗车，没有被别人看不起，在威洁士接待室内有开着宝马的千万级以上的人，有创业民工，专科院校大学生，有地产老总，物业高管，政府力量的参与，第一是可以增强全民移动洗车消费意识，第二，可以极大的促进移动洗车产业化健康发展，第三，有效宣传社会新兴产业，促进社会就业，第四，真正实现节水型洗车，全国推广起来，为社会节约下来的就不止行业宣传的一个昆明湖，一个太湖了，行业期待政府关注的一天。

当然移动洗车行业发展至今，也暴露出自己不足，设备性能不达标，行业营销模式不对路，低起点，无序发展等弊端。我们在此也等于行业已建设节约型和谐社会为已在，共同促进行业提高及健康有序发展。

## 移动洗车业务市场拓展难点及解决方法

移动洗车业务运营市场全国各地不尽相同，笔者在此主体分两类进行一次移动洗车进入市场分析：

第一：县城镇级别，中国发展至今日，汽车已经遍布农村乡，镇，县等成为大众化消费。县城级移动洗车市场拓展注意以下几点 根据居民实际消费能力，中低端车占多数，另外车主洗车次数按月平均计较少。移动洗车集中型市场去拓展一些政府部分，在事业单位，车辆集中型商场，超市。如果这些区域车也较少的话建议开个固定店面，做固定加移动相结合，另外固定店也可以营销汽车相关用品。

第二，中大型城市。目前中国城市车的数量场以几百万计。适合移动洗车的目标市场也有50%，中大型城市的运营市场拓展首选社会关系圈，看能力通过一级，二级社会关系进驻到城市的生活社区，写字楼，商场超市，政府机关，企事业单位。当然，有社会关系层面的运营群体做起来如渔得水。那些地产人士，物业管理单位，社区清洁服务公司，等等操作起来相当容易。威洁士在全国就同万科物业，大地产等协作运营社区化移动洗车市场，收效显著。

第三，移动洗车商家市场开拓运营方式及实力，真正能成功运营移动洗车，担起做强做大，一定会强调

品牌效应，运营加盟至少要从商家能引起吸收一套规范的运作品牌形象及营销方案。我们称之为“正规军”，即使你通过关系进驻了社区，没有统一制服，宣传单，洗车卡，服务作业不规范，没礼貌用语，设备性能又像个小孩玩具水枪配套营销设备健全，给车主第一感觉就是个“游击队”试想一下，准肯给你办包月卡，信誉度先别说形象就被车主，打了低分，威洁士企业结合多年市场运营经验，全国率先提出移动洗车市场，运营三要素1.品牌形象，高端的品牌形象，使车主容易识别，也是强信誉度的根本统一着装，洗车卡，宣传单，名片，收据，这些微不足道的细节却是移动洗车切入市场，赢得人心的关键。

2.精心细致服务，能不能真正洗干净车，这是奠定事业的基石，一台再好的设备是不会自己洗车的，关键还要看“人”威洁士洁车理论为，设备点40%，人点60%，这时一个人的服务意识，细心程度，专业技能，喷剂的搭配使用尤为重要。加盟商的运营理念是移动洗车商家观念的集中体现，所以选择一家好的移动洗车商家，更是重中之重。

3.多功能高端洗车设备：威洁士移动洗车一直在呼吁市场，在设备选购上一定要货比三家，多实际考察，记住一句话，“洗车不只是冲冲水，拿把刷子刷一下这么简单”，一台真正好用的设备是集多项功能于一身：能高效物完成冲水，打泡沫，吸尘，吹除水气，才具备真正洗干净一辆车的基础条件。另外结合运营办卡营销理念还要完成，车厢内杀菌，消毒，除异味，车身漆面抛光打蜡，结合服务理念，还要有车胎加气，过江龙打火，作业照明等功能。一来可以为客户做到如同“洗车店”同级别消费体验。二来只有专业化移动洗车设备才会被客户真正接受认可。

## 社区化节水型移动洗车未来展望

移动洗车理念在全球运营已有5年多的时间，真正的市场才刚刚形成，每一个新生事物的出现，首先都不是被大众所接受的，阿里巴巴马去的电子商务，在中国互联网还不健全的时候就提出了这一理论，就是在距我们还远的几年前，多少人在骂马云是个“大骗子”移动洗车被骂骗子的更多，其中真真假假，相信大家能擦亮眼睛，分辨出来不是件难事，多实际考察，多了解几家，真伪自会呈现。但是我们坚信移动洗车这项事业。

一.市场呼唤，通过到各大城市中高端车主的市场调查中发现有90%以上车主希望每天可以开着干干净净的车出门，更有高端车主不在乎洗车费，如果能有一种真正洗得干净车，又能实现社区化足不出户的模式，他们大为欢迎，车管家式的服务省去了车主为洗一次车而驱车找店奔波，耗油排队，浪费时间，大的先别想，就想一下你所在城市，熟悉的几个社区车辆总数再乘以1/2这就是个庞大的目标市场，也是传统店面洗车永远做不到的一个市场，但移动洗车可以。

二.社会价值：移动洗车洗车比传统店面洗车节水90%，这就是一个最大的社会价值。中国每天要洗车数量及每天洗车用水量都是个天文数字。2010年中国西南大旱大家应该记忆犹新，百姓喝口水都是相当艰难，洗车用水浪费都被提及到良心谴责，山西，甘肃等走进百姓家，请你洗个脸都是相当高的接待礼仪，所以我们极力倡导节水型洗车方向没错，可喜的是我们看到了政府改革落实及行动，2010年5月21日北京展开节水洗车宣传周，北京环保，水务，节水办领导都纷纷通过媒体倡导全社会开展节水型洗车。相信有一天全社会节水型洗车形成一种实效落施。我们加上节能减排，低碳，一点都不为过。

三.促进就业：移动洗车，第一定义就是个个别门槛的小开创业项目，社区下岗职工，应届毕业生，城市低收入人群都适合依照政府扶持和自主创业选择移动洗车。有些大型物业公司，地产企业在项目确定后都面向社会大量招聘移动洗车终端作业人员。相信移动洗车项目的普及可成效显著的促进社会一披低收入群体就业。

想做移动洗车，认准“你是谁”

本文是笔者在同全国各在几千位客户沟通中总结出不同社会人士关于移动洗车应该怎样确定市场，选择商家，选购设备，启动市场，应注意事项，营销管理，制度建设，事业型运做，创业型运做等作以详细剖析以备共免。

一、大学生：大学生初涉社会有着积极的创业激情同创新精神，这是最难得可贵，对于移动洗车，首先确定好目标市场，预算好投资额度，合作伙伴利益关系等，选购设备一定要认真考察商家，谁同你讲的做了移动洗车，赚得银子哗哗响，哪是没用的，辨清事实，脚踏实地，一定要货比三家，综合考虑，从小到大，慢慢来。落实到实际，大学生创业几年亲历亲为，洗车讲白了也是个体力活，每一项事业创业都的有上千人，依靠自己实干精神及政府的创业支持，他们克服了创业过程中的种种险阻，发展的很不错。

二、我是洗车店，传统洗车店在国内是遍地开花，处处可见，中国如此庞大的汽车消费市场，也验证出洗车是一个经久不衰的行业。但在国内因为汽车水资源的极大浪费及排污受到政府的严厉控管打击，以北京为例：北京洗车用水高过68元每吨，冲一次车用水费用就高达9.8元，连带排污，人工，电费，铺租。虽然近几年各个城市洗车费是越来越高，但单纯靠洗车赚到钱的似乎不在多数，具体还有经营方面的细节，可以说单纯洗车店常步维艰。当然游击队，不正常经营除外。所以笔者也恰谈过很多洗车店经营者，考察到移动洗车项目，多是眼前一亮，进驻社区主动化服务这是洗车方式的一个变革。