



汽修最新版创业计划书 2 篇

The latest business plan of auto repair

汇报人：JinTai College



汽修最新版创业计划书 2 篇

前言：策划书是对某个未来的活动或者事件进行策划，是目标规划的文字书及实现目标的指路灯。撰写策划书就是用现有的知识开发想象力，在可以得到的资源的现实中最可能最快的达到目标。本文档根据不同类型策划书的书写内容要求展开，具有实践指导意义。便于学习和使用，本文档下载后内容可按需编辑修改及打印。

本文简要目录如下：【下载该文档后使用 Word 打开，按住键盘 Ctrl 键且鼠标单击目录内容即可跳转到对应篇章】

- 1、篇章 1：汽车维修创业计划书模板
- 2、篇章 2：汽车维修创业计划书范本

篇章 1:汽车维修创业计划书模板

雷 少 维 修 厂

创业计划书

成员：陈雷雨 朱英歌 邵荣兵

20xx 年 11 月 16 日

目录

一 公司概述

.....
..... 2

二 商业计划

.....
..... 2

三 市场分析

.....
..... 3

四 营销策略

.....
..... 4

五 成本计算

.....
..... 4

六 预算情况

.....
..... 5

七 市场研究

.....
..... 6

八 风险分析

.....
..... 6

九 公司目标

.....
..... 6

一 公司概况

1 公司介绍

(1) 公司名称：雷少维修厂

(2) 公司性质：多人合作经营的有限公司

(3) 主营业务：从事汽车维修等相关服务；如汽车日常维护、发动机、地盘，车轮、空调等检测等维修。和汽车的配件销售。

(4) 公司面积：250 平方米左右

(5) 公司预计初期投入资金：30 万（投入资金筹措方式采取均摊制）

(6) 公司面向群体：有车一族

(7) 公司经营策略：积极创新、稳中大步前进

(8) 装修风格：整洁中档

2 公司各部门及职责

董事会：由各位出资者构成，主要负责公司重大问题的决策。

总经理：由董事会推荐选举产生，全权负责公司日常各类经营，对董事会负责，并且对公司各职能部门的工作 进行部署安排和监督。

财务部：设主管一职，主要负责公司的财务工作。

维修部：设维修主管一名，主要负责对汽车各类维修。

销售部门：设销售主管一名，主要负责公司销售产品的采购活动，并且负责公司客户关系管理系统的日常工作和维护。

二 商业计划

在中国经济日益腾飞的今天，人民的收入日渐增高，现在越来越多的人开始向私家车看齐。如今，汽车行业已成为我国的一大支柱产业，而伴随着汽车行业而生的一大批新兴行业也如雨后春笋般涌现。

随着汽车的日益普及，汽车零件的损坏与维修也大大增多了，汽车维修市场份额也开始逐渐增大，伴随着这样的形式，我以及我的伙伴的汽车维修企业也将尽快成立。 2

三 市场分析

1 市场描述

随着汽车迅速进入千家万户，我国汽车维修业也进入了发展的黄金时期，汽车维修业和汽车保修设备行业在市场的洗礼中开始由传统的劳动密集型向资金技术密集型、由生产型向服务型过渡，形成了利润丰厚的汽车后市场。目前，全国汽车维修行业有一二类企业 30 多万家，从业人员近 300 万人，每年都在以 10% 左右的速度快速增长。国营、集体、股份制、私营、个体、中外合资等多种经济成分的汽车维修企业在共同发展，4S 店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店等多样化的经营方式各展其长，形成了一个门类齐全、品种多样，分布广泛，服务方便，能够满足不同消费层次需求的汽车维修市场体系。

中国汽车市场发展潜力巨大，特别是私人汽车消费，在未来 20 年将持续高速增长。中国汽车保有量的快速增长将直接带动国内汽车维修保养市场的发展，按照一个完全成熟的国际化的汽车市场的利润测算，中国汽车维修保养市场的利润总额约为 2153.55 亿元。

据统计，至 20xx 年末，我国民用汽车保有量达到 5697 万辆（包括三轮汽车和低速货车 1468 万辆），比 20xx 年末增长 14.3%，其中私人汽车保有量 3534 万辆，增长 20.8%。民用轿车保有量 1958 万辆，增长 26.7%，其中私人轿车 1522 万辆

，增长 32.5%。而 20xx 年我国汽车市场也将连续第 10 年保持两位数增长，预测 20xx 年国产汽车的销售量将达 1023 万辆，比 20xx 年增长 15%左右。如此庞大的汽车增长，将会催生出一个怎样的汽车维修行情？而我们的维修企业缺的是什麼？如何去迎接这样的机遇呢？

20xx 年及未来几年，我国汽车维修业必将完成一个从无序到有序的过程，规模化效应将会在近一两年显示得更为淋漓尽致，汽修企业间的竞争更为激烈，不可避免。那么，在当前汽车维修业发展形势下，我国汽车维修企业该如何当前行业发展形势、把握未来市场发展方向，根据行业趋势制定发展战略，汽修企业加速提升企业品牌形象，加强技术与产品实力，改进企业管理水平，完善售后服务体系面对与迎接新一轮的考验，做大做强。

2 典型问题

竞争对手的主要优势： 1. 入行时间早

2. 有固定顾客和渠道

3. 合适的管理模式

4. 员工工作熟悉稳定

竞争对手的主要劣势： 1. 服务理念落后

2. 管理模式相对固定死板 3. 维修技术人员学习能力弱

公司的优势：公司优势在这里集中表现在交通区位方面，交通便利。非常具有团队精神，团

队成员的私交也非常的好。拥有良好的感情基础和超强的凝聚力，使得我们团队一定是一个高效的团队。公司提供售后服务，有自己客户关系管理系统。

公司的不足：公司在成立之初肯定会因为业务的不熟练产生一些问题，这是新公司无法避免

的。并且公司的管理机制并不一定够科学有效。应对办法：多进行一些岗前培训，进行参观

优秀企业，公司运营过程中适时调整策略和管理机制，未来能力允许的情况下，多招揽优秀

人才。

四 营销策略

1 客户群的建设和维护

通过传单发放和横幅摆放、优惠活动促销，汽车维修知识的传授等措施吸引人气，以专业的技术，周到的服务意识培养属于自己的忠实客户群体。 2 产品定价

对于公司销售的汽车配件尽量比同行低一些，提高销售量赢得客户。；

五 成本计算

六 预算情况

（一）车身修理设备

吊装，举升设备（单价 5000 元左右）、剪板设备、. 焊接设备（3000 元左右）、砂轮机（800 元左右）、空气压缩机（1500 元左右）、车身校正设备、其他常用工具（800 元左右）。 项目准备资金：25000 元

（二）汽车维修钣金设备

空气压缩机；. 喷烤漆房（从事轿车涂漆）或喷漆设备（25000 元）；. 调漆设备；砂轮机；. 吸尘、通风设备；其他常用工具。 项目准备资金 25000 元 （三）篷布、座垫及内装饰修理设备

缝纫机；锁边机；工作台或工作案；熨斗；裁剪及其他专用工具。 准备资金：1000 元 （四）电器、仪表修理设备

电器性能测试仪万用表（100 元）；绕线机（100 元）；烘箱（500 元）；钳工工作台及设备（省略）；钎焊设备（200 元）；仪表检修工作台； 拉压器；其他常用工具（500 元）。 准备资金：2000 元

（五）蓄电池修理设备

充电机；熔铅设备；焊极板设备；钳工工作台及设备；电解液比重计；高频放电叉；电解液配置器具；废水处理和通风设备；万用电表；其他专用、常用工具。 充电间与工作间

分开，充电间的地、池由耐酸材料制做。 准备资金：2000 元

（六）散热器、油箱修理设备

清洗及管道疏通设备；氧—乙炔焊设备；钎焊设备；水压试验设备；空气压缩机；喷灯；工作台或作业架；其他专用工具。（七）轮胎修补设备

空气压缩机；漏气试验设备（省略不用）；轮胎气压表（100 元）；千斤顶（200 元）；轮胎螺母拆装或专用拆装工具；轮胎轮辋拆装、除锈设备或专用工具；轮胎修补设备；其他专用工具。

设备准备总共需要资金 55000 元

七 市场研究

（1）行业分析：随着汽车工业的迅猛发展以及汽车消费的迅速普及，汽车终究会成为代步工具进入千家万户，就像冰箱、电视一样成为我们的生活用品。随着汽车家庭化，大众化，人车一体生活成为时尚。不仅爱车养车理念已渐入人心，且时尚。

（2）消费分析：现在的很多服务都满足不了市场的需求。所以开一家维修公司成为了市场的需求。现在的维修行业尚未成规模，有很大的发展空间，再有就是可以充分的利用客源的关系，加强业务来往，以使带来新的更多的客源，扩大业务范围，和市场份额。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/767142013003006151>