

防客流被撬, 撕了门口二维码

面对互联网, 不少实体洗车店主已在担心未来

互联网+洗车、上门洗车这些新鲜的洗车方式正给省城洗车行刮起一阵互联网风。互联网+洗车后, 非会员也可享折扣价、到店洗车变上门洗车, 这或将给传统洗车行业带来不小的冲击。近日记者走访发现, 省城部分洗车行已与微商合作, 也有洗车行想结束触网尝试。对洗车行业来说, “互联网+”到底怎么加, 洗车行、微商都还在摸索。

本报记者 王皇

谨防店内客流被带走 贴在门口的二维码撕了

历下区东舍坊小区楼下的一家洗车行的正门, 上周时贴着一个二维码。记者扫描后发现是一个洗车APP, 首次洗车立减10元。但7日, 记者去这个洗车店时, 却发现二维码已经被撕掉了, 只剩一圈贴痕。

进入店内, 记者看到内墙不显眼处还贴着上述洗车APP的海报, 但洗车行老板张先生说, 自己不大想继续贴这个海报了。因为海报贴在这里, 店里的洗车客户下载APP洗车, 自己洗一辆车的利润就降了7元, 而且下载APP的都是自己店里的老客户。

“不是它在给我宣传, 反而变成了我在给它宣传。”张先生说, 自己原本以为互联网能带来一些距离稍远一些的客户, 为他上线宣传的同时, 还能打价格战“抢”到一些周边洗车店的散客。但看到店里七八位未办卡顾客下载了这个客户端, 感觉自己被互联网企业“利用”了。

张先生说, 店里的非会员洗车价是25元一次, 而办储值会员卡合15元一次。“这已经是很低的利润率了, 周围的洗车店不管非会员价还是会员价都比我贵近5元。”而洗车APP和他谈的则是18元一单, 仅比自己的会员价高3元, 周边的其他店也是这个价, 自己的价格优势就没了。

从去年开店以来, 几乎每个月都有来与张先生谈互联网合作的业务员。“刚开始很排斥, 后来就选了一家尝试, 但现在也不大满意。”张先生认为, 传统洗车和互联网结合的目的是为了能有更多客户到店里来, 如果做互联网+, 他希望能像洗车加盟那样, 隔开一定距离, 有一定的服务门槛。

实体洗车行会员占大头 但已开始担心未来

多位洗车行老板均表示, 店内主要客户都是办了洗车卡的会员, 储值越多, 一次洗车的价钱就越低。由于价钱相差不多, 很多人都愿意办卡。

“我的老客户肯定是我的店到哪里就跟着到哪里, 互联网影响还不明显。”历下区解放东路东首的美卡美洗车行老板朱先生说, 自己店里主要的客户还是会员客户。

洗车行面临的现实问题还是用工成本和店面成本。朱先生说, 今年一个老员工一个月工资涨了近500元, 10个大约就是5000元。更重要的成本还是店面租金, 他在山大南路的一家店就因为租金第二年要涨10万不得已关门。

卧龙花园附近的凯欣车汇店主说, 虽然自己的会员主要是一些企业客户, 但现在小区里已经出现了上门洗车, 小区客户会有影响, 而且上门洗车没有店面成本, 以后肯定会给自己带来冲击。

张先生说, 洗车APP为了增加下载量, 首单还贴10元给洗车人, 自己不理解这样的推广模式, 正因为看不懂, 他也担心未来自己的生意会受影响。“这样贴钱能得到啥我也不明白, 但肯定他们有利图。”



▲上门洗车已经在省城出现, 图为哪士上门洗车工人准备去下一个车位。
本报记者 王皇 摄

►不少洗车店目前受互联网影响较小, 但已开始担心将来。
本报记者 王皇 摄



与洗车行正面交锋 上门洗车还有点“嫩”

去年已有做出APP的哪士上门洗车, 今年则增加了微信下单的蜥蜴洗车。这两个传统洗车行业的互联网“搅局者”都是由上门洗车人员使用上门洗车设备, 到客户车辆所在地洗车。

“主要还是和物业合作, 进驻社区, 很多物业都很欢迎, 因为一方面能有一定的收入, 另一方面也能提升整个小区的服务品质。”蜥蜴洗车创始人陆云然说, 今年3月28日在微信上线后, 就通过社区保证了客源。

去年11月开始推出都士洗车APP的哪士上门洗车现在则放慢了发展脚步, 主要在翡翠清河设了一个店面, 有几位工人上门给小区和周边洗车, 哪士上门洗车负责人王雅说。

“互联网+并不是简单的相加, 现在我们和一个技术公司合伙做, 通过技术入股的形式推新的APP

和微信端。”王雅说, 互联网+上门洗车是全新的洗车方式, 在和传统洗车店“抢”客源的时候也存在不小的困难。“很多有车族都有洗车行的卡, 能洗很久。但我们不能一味等待, 前期就要投入不小的人力和洗车设备。”我们最好的洗车设备约2万6一台, 现在总共也就造了20多台, 这就已经是可以开一个洗车店的成本了。上门市场还在起步阶段, 还要慢慢做。

利用微信平台整合 半年已有4万7千会员

不同于上门洗车正面与传统洗车行交锋, 用微信平台整合传统洗车店。这种缓和的“互联网+”模式很像在做洗车界的团购, 有的已经发展得很快。

“一码当钱”微信平台创始人付坤介绍, 从去年12月份上线, 不到半年的时间, 自己的微信平台每天已经有百十辆车到市内各大洗车行洗车, 这个洗车数相当于一个三车位的经营得很好的中等车行的洗车数量。“会员数量已经有47000人, 已经有47000辆车出示我们的微信后洗车。”

但最初在高新区试点的2个月, 这个微信平台的会员还不到2000。“刚开始和洗车店谈很不顺利, 大部分都拒绝合作, 担心我们抢走了店里的客源。”付坤说, 后来自己选择了“中和”的方式, 并不家家都谈, 而是在一个区域里选择几家服务较好, 店里洗车并不太忙的店谈, 控制在1公里范围内仅和1家洗车店合作, 或者一条街仅和一家洗车店合作。

“这样能给洗车店带来周边的客户, 因为价钱很便宜, 就设了10元和15元两档。最初试验的

时候, 一天能给店里增5到20辆车。”付坤说, 自己的微信平台对使用者也几乎是零门槛。

“利用已有的微信, 省去了下载步骤。不需要微信支付, 而只需给店主支付现金。免去了很多传统用户绑定银行卡的担忧。”付坤说, 目前平台并不盈利, 但整合了洗车行业后, 将会有其他盈利方式。

记者了解到, 截至去年6月20日, 济南全市汽车保有量已达131.2万辆。今后每个车主的每一辆“爱车”都将成为一个新的“消费者”。

北京专家? 那是去年的事儿 治痔疮·当然选 博导级专家才靠谱!

2015, 北园大街, 医博(肛肠)医院全面升级

北京专家不同博导专家

不同	北京专家	博导专家
稀缺性	10万名北京专家	3千位博导专家
专业性	一定临床经验	医学研一体
安全性	视医生水平	数十万可靠手术
权威性	北京地域专家	全国博导专家库



看肛肠博导专家才靠谱
不信?
加博导专家微信
聊一聊感受专家权威

博导专家库全面升级

李恒爽	主任医师·教授·博士生导师 “无痛除痔”技术创始人之一
姜春英	主任医师·教授·博士生导师 获山东省科技进步奖
李东冰	主任医师·教授·博士生导师 除痔微创技术发明人

更多博导出诊信息

济南医博(肛肠)医院	百度一下
知名博导——姜春英出诊信息	
周一下午	周二全天
周五下午	周六全天

医博(肛肠)全国连锁

全国17城连锁 15年专注肛肠疾病
美国医院管理最高JCI标准配套
源自香港, 与牛津大学肿瘤中心一脉相承
独有陆氏疗法, 配合世界先进TST、STARR、LIGASURE技术

济南医博(肛肠)医院 微信搜索



扫一扫
更多医博升级信息



姜春英
教授、博士生导师



济南医博(肛肠)医院
JINAN MEDWISE (GANGTAI) HOSPITAL

院址: 北园大街南全福站
官网: www.0531gcw.com

治痔疮 到北园 医博(肛肠)医院
全国连锁·医保定点 无刀·无痛·不住院

0531+6230 1111