



最近一个月,济南冒出了一群开着电动车自称是“蜥蜴侠”的年轻人,左手拿手机,右手抓喷枪,一天能围着写字楼的停车场转好几圈。

他们是“互联网+”洗车业务在济南的先行者,在济南刚上线1个月的“蜥蜴洗车”正在推进第11个社区,他们的上门洗车工人有一个酷炫的名字:蜥蜴侠。

“蜥蜴侠”没有店面,开着一辆配备蒸汽上门洗车设备的电动车,正在给传统洗车行业带来一阵新风潮。上班族到了公司用微信下单,下了班就能开着洗干净的车回家。

# 有群“大侠” 微信洗车

## “互联网+”加出上门洗车“蜥蜴侠”

文/片 本报记者 王皇 实习生 武佳宁

### ● 洗车首单一元,开工首日就爆单

每天8点,90后杜永恒和鄂龙准时把装有洗车设备的电动车开进济南银荷大厦,打开微信,登录员工端口。

他俩来自蜥蜴洗车公司,公司3月28日在微信上线,落地济南。公司员工有一个酷炫的代号:“蜥蜴侠”。

9点左右,上班族们陆续抵达写字楼。如果车该洗了,就打开蜥蜴洗车公司的微信公众号,把自己的车号、停车地址和预约洗车时间写清楚,微信支付下单后,楼下的蜥蜴侠们在微信员工端就能收到订单。

两周前第一次进银荷大厦时,首次下单一元的优惠价和蒸汽洗车的新颖方式吸引了很多人,第一天就爆单。那一天阿杜和小龙共洗了48单,一刻不得闲。

车子洗完,车主会收到洗完后的车身照片,不满意还能留言投诉。这种洗车方式省去了去洗车店和等待的时间,仅两周就在这栋写字楼推广开来,订单量稳定在每天二三十单。

“前两天刚下雨,明天又是‘五一’假期,所以洗车的人也多。”4月30日中午,阿杜边说边洗,放不下手中的活

儿。他手机端的预约订单仍然不停,“以前在洗车行里干,老板根本不让带手机,现在不看手机都不行。”

除了洗车,阿杜和小龙还得教上班族们使用微信下单、支付和使用优惠券。

“蜥蜴侠不是简单的洗车工人,也是汽车美容技师,以后会有2000辆以上汽车社区的创业人。”华恩蜥蜴洗车创始人陆云然说,互联网+上门洗车能让昔日的洗车工更专业,而且通过创业自己成为老板,多数是一群20岁到30岁之间的年轻人。



蒸汽喷枪连着电动车,十几分钟就能完成外洗。

### ● 洗车用蒸汽,一辆车耗水仅1升

“蜥蜴侠”没有店面,但有一辆配备蒸汽洗车设备的电动车。现在公司免费租用电动车,之前员工在临沂学习了1个月,学习使用车上的设备,装备不仅可以洗车,还能手工打蜡、给发动机覆膜。

4月30日,记者看到,整个外洗的时间是11分钟左右。而打蜡这样的汽车美容服务则大约花20到30分钟。现场不时有好奇的上班族围上来观看洗车过程,“和到洗车行不一样,感觉挺新颖。”在银荷大厦上班的方先生说。

阿杜和小龙的老师、蜥蜴洗车技术支持史英威介绍,电动车配有吸尘器可以内洗,而外洗则通过电动车里的加温加压设备,把水加热到100℃后加压,通过枪带喷出的蒸汽冲洗。打泡沫,再冲洗,最后擦干。

一辆车内存有100升水,洗完一辆车仅需耗水1升,洗两天没问题。

阿杜和小龙有个文件夹,里面放着外洗、打蜡等服务流程图。车身的不同部位



阿杜和小龙准备开电动车去洗下一辆车。

被区分成小块,清洗和打蜡的工序都是有严格要求的。

阿杜擦车时,史英威在旁边做指导。

之前在济南洗车店干了3年多,阿杜在店里都得“偷着学”技术。“学会了能干的活儿多了,老板就得给涨工资,所以根本没人教,只能自己先干完活儿,然后到一边看有技术的同事怎么做。”阿杜说,贴膜这样的活儿,3年时间自己总共只贴了10次。因为贴膜新手容易把膜贴坏,所以店里不愿让他试,

“试的时候也只让贴一侧车窗的最后一个小块。”而在新公司里,不仅有专门的培训,还有结业书,遇到不懂的还能问技术指导。

洗车巾也被分成4种颜色,棕色配合喷枪使用,红色只擦车内,蓝色擦汽车表层,紫色擦轮胎。每辆车都用干净的洗车巾洗,不同颜色的干净洗车巾被折叠整齐放在电动车后部的3格架子上,用过的洗车巾直接放进回收箱。阿杜说,这样做是为了避免乱用把车弄脏。

### ● 将来洗车收入都归员工,公司收平台费

4月30日中午,顶着大太阳和近50℃的车温,俩蜥蜴侠愣是没休息。“已经提前吃过饭了,中午洗车的多,就抓紧多洗点。”阿杜说,以前在洗车行可不是这样,那时感觉像是在给别人打工,不大积极,但现在干得特别来劲儿。

小龙在东北的洗车行干过1年多,但现在刚接触上门洗车3个月,就已经很喜欢这个工作了。

自从成为“互联网+”的蜥蜴侠,俩人洗车更有

热情了。

阿杜和小龙说,现在还在试用期,底薪大概比传统洗车行普通员工高15%,每洗一辆车都有提成,每个月还有几百元餐补,而因为是“互联网+”行业的员工,他们的手机卡也是公司发的,流量费用全部由公司支付。转正之后,他们能拿到比洗车行普通员工高约30%的工资,另外还有洗车提成。阿杜说,在洗车行的普通员工一个月的收入在3000元左右。

真正激发阿杜热情的是,他不只是洗车,也是在创业。将来,正价下单的人多起来之后,公司将不发放基本工资,洗车所有收入都归员工个人,公司则收取平台使用费。

目前,蜥蜴侠的收费标准是,外部清洗20元,便捷精洗30元,漆面手工蜡加外部清洗套餐45元,漆面手工蜡50元,发动机覆膜98元。除了第一次洗车仅需一元的优惠,现在还有7元到11元不等的代金券。

### 行业分析

## 培养微信洗车习惯 还在“烧钱”阶段

不少银荷大厦的上班族都觉得微信洗车靠谱,下单方便,洗车也不用再到洗车店里排队。当然,也有部分未习惯微信支付的车主还没有接受。

而和北京、武汉等地微信洗车市场开始火爆不同,济南推出微信上门洗车服务的很少,知道微信上门洗车的人并不算太多。但“互联网+”的魔力已经开始凸显。

蜥蜴洗车创始人陆云然说,虽然仅上线1个月,但现在蜥蜴洗车微信的注册会员已经超过了2000位。而1个月间,通过与济南各大物业合作,他们已经进驻了10个社区,每个社区一辆车,3个蜥蜴侠。“银荷大厦首日单社区48单也是创纪录的。”陆云然说,和全国其他城市比,这个业绩很不错。

在拓展业务的过程中,“烧钱”是不可避免的一步。陆云然说,“互联网+”洗车最终做的不是洗车,而是平台。让到洗车店里洗车的人慢慢习惯微信下单洗车,也需要培养提供上门洗车服务的人,还需要做品牌推广,开发APP。

“做‘互联网+’就不能收现金,必须客户端下单、客户端支付结算。”陆云然说,现在蜥蜴洗车刚进入一个社区都要从提供19元代金券的一元洗车开始,之后慢慢减少代金券。

一元洗车优惠结束后,订单量可能会下降一定幅度,45岁以上的有车族还需要不断培养微信支付习惯,但年轻的有车族已经开始持续使用。“银荷大厦年轻人多,订单量就很稳定。”陆云然说。而现在洗车的订单量还在增加,在优惠力度大的时候,配备装备的电动车不够用的情况也出现过。陆云然说,今后会在济南铺开20个社区,并且还会根据情况增加车量,将来也会出现滴滴打车那样的抢单上门洗车。

本报记者 王皇



4月30日,史英威和阿杜正在洗内垫。