

洗车市场庞大利润却很低

洗一辆车才赚3元

■记者 林长凯 通讯员 林抗

近年来,我市汽车保有量持续上升,至今年6月,我市小汽车保有量达32.89万辆。超高的车辆保有量让很多人看到了汽车后续服务市场(简称后汽车市场)的商机,洗车、汽车养护维修在我市遍地开花。

记者从市市场监督管理局了解到,目前全市在工商部门登记在册的汽车美容店近179家,按照目前瑞安小汽车保有量32.89万辆算,洗车市场十分庞大。那么,他们的生存状态到底如何呢?



现象:2公里的路段上五家洗车店

沿着市区滨江大道等主干道转一圈,细心的人会发现,洗车店隔一段路就有一家。记者在走访中看到,不少洗车店相隔距离非常短,甚至有的两家洗车店只有一墙之隔,形成竞争态势。

市区滨江大道上一家汽车美容养护店负责人张先生告诉记者,2012年他刚开始选择这个行业的时候,瑞安已经有很多涉及洗车服务的汽车美容养护店,现在更是像雨后春笋一样,大大小小的店层出不穷。“2012年,滨江大道上的汽车美容养护店还

不是很多。随着车辆保有量日益增多,想在这里面分一杯羹的人也越来越多,几年下来,这周边不到2公里的路段上已经开了五家汽车美容养护店,且都有开设洗车服务项目。”张先生说。

2014年,来自江西九江的张华华在市区体育小区开设了第一家洗车店。“近几年,周边的洗车店越开越多,倒闭的也不少。”张华华说,想要长期保持稳定经营并不容易,不仅需要留住老客户,而且还要不断发展新客户。

张华华告诉记者,近年来,开车

出行已经成为人们日常生活的一部分,汽车美容、汽车保养、洗车等后汽车市场存在的商机也浮出水面,其中洗车行业因为市场大、投资较少、门槛低,吸引了越来越多的人参与。

记者在采访中注意到,这些洗车店有个共同特点,都是开在小区的旁边或者车流量比较大的地方。和位置偏远的4S店相比,这些店规模不大,员工一般三四人到七八人不等,承接的业务包括洗车、打蜡、贴膜、补胎、更换机油机滤等,服务内容并不复杂,但大大方便了附近车主。

行情:成本大、利润低,洗一辆车才赚3元

截至今年6月,瑞安汽车保有量达32.89万辆,洗车市场非常庞大。但是不少洗车店负责人却告诉记者,洗车是门店中最不赚钱的一项服务,成本大、利润低,但丢掉又可惜。

“现在瑞安市区普通洗车的价格在25-35元之间,人工费是一笔最大的费用支出。”市区罗阳大道旁的洗车店负责人赵小斌给记者算了一笔账,在他的店中,有8个洗车工,每两个人一组,洗一辆车两个人分别可以拿到10元的工钱,加上上一年的租金、水电费、器材费、污水处理费等费用,洗一辆车的成本费用在22元左右。“我们店内汽车普洗是25元一次,

除去22元的成本,洗一辆车就只能赚到3元。每个月大概有1500至1800辆车到店内清洗,单单只是洗车的话一个月最多也就赚5400元,还不够店内平时的花销。”赵小斌说,一些小型的洗车店,雇佣的工人少,老板和家人自己洗,人工成本相对较少,利润就多一些。

为了减少成本开支,赵小斌斥资引进了一套新的洗车设备。“我们把压缩水枪换成了雾化水枪,雾化水枪的出水量会少很多,但是洗车的效果还是一样的。”赵小斌告诉记者,用了一个月,店内从原来每个月400吨的用水量减少到了200吨左右,效果很不错。

“洗车这个行业也要看天吃饭。”张华华说,前段时间经常下雨,店里面的生意差很多,客户一般不会选择在雨天来店内洗车,只有一些车子来保养,顺带给他们洗车。

由于利润低,不少洗车店会抓住春节这个特殊时机,进行加价。当记者问道春节加价洗车的时候,大部分洗车店负责人表示,这已经是行业中的惯例。市区一洗车店负责人林敏告诉记者,店内会员在春节期间是洗车不加价的,而非会员则需加价洗车,从中赚得一些更多的利润。

新潮:商场地下车库也有洗车店

爱逛商场的人不难发现,港瑞新玉海购物中心的地下室也开设了一家洗车店。“目前,我们的洗车生意还不错,很多市民来购物时把车停在地下室交给我们洗。”该店工作人员告诉记者,地下洗车店服务的是快节奏生活的人群。他们平时没有时间去洗车,逛商场时把车放在地下洗车店内,逛完商场之后,就可以开着干干净净的车子离开,既节省了时间,又不用刻意等。

记者去港瑞新玉海购物中心多次,

几乎每次都能看见地下洗车店有车辆在进行清洗,这种购物时洗车的方式已被瑞安市民接受。

业内人士表示,地下车库车辆密集,潜在客户较多,如果洗车店店面形象定位高端,门头招牌设计有亮点,生意不会比地上的店面差。大多数洗车店负责人在谈到地下洗车店时,他们第一反应基本一致:租金比地上的店面少。

对此,林敏告诉记者,虽然地下洗

车店的租金要比露天的洗车店租金少,但是加上排水、排污的费用之后成本就非常大。与露天的洗车店不同,地下洗车店的排水、排污需要通过特殊的方式。“地下室洗车店虽然潜在客户多,但是稳定的客户不多。”林敏说,大多数人到地下室洗车店洗车主要是顺路,图得是节约时间,不会特意选择到地下洗车店洗车,而地上洗车店的稳定客户一般都是周边小区的住户或者信赖这家洗车店的老客户,这些客户是相对稳定。”

高温炙烤瑞城,带火“懒人经济”

外卖、快递、网购受追捧

■记者 林长凯

连日来,持续的高温天气让很多市民直呼热得受不了,他们都过起了夏季的“宅”生活。炎热的天气使人人都变懒了,不少人懒得料理家务,甚至觉得做饭和购物都成了负担,这就带火了“懒人经济”。外卖、快递、网购、多功能小家电等成为深受市民追捧的宠儿,生意火爆,业务大增。

快餐店的外卖生意火爆

天气一热,吃饭问题就成了很多上班族的老大难问题,他们懒得离开空调房,就算在家也觉得做饭炒菜闷热难耐,于是纷纷把目光转向了快餐店的“送餐服务”。

日前,记者走访了市区马鞍山路附近的一些点心店发现,坐在店里吃点点的顾客比平时少了许多,但是店里的外卖热线却响个不停,送餐员紧张地忙碌着。“从10点半开始,外卖电话就一个接一个打进来了,11点20分左右达到高峰。”马鞍山路上某点心店的负责人王丽霞说,现在天气热,很多老顾客选择了外送,外卖量占了整家店生意的一半左右,总的收入并没有受到高温天气的影响。

送餐生意好的不仅是中午,晚上也异常火爆。“我们现在晚上也要给好多家送饭菜。”市区虹桥路一家餐馆的店员张丽告诉记者,最近天气热,一些市民都会从饭店叫两三个菜送到家里,一次四五十元就可以吃的很好。家住市区曲艺宿舍的刘子墨最近经常叫外卖送餐,“以前只有家里来客人了才会叫餐馆外送,现在天这么热,都懒得出门,自家人吃饭也都叫外送了。”

记者在采访中还了解到,除了饭馆送外卖之外,一些水果店、夜宵店、小吃摊也都提供送货上门服务,抢占商机,大赚“懒人”钱。

快递业务增加了三四成

昨日下午,在市区新潮大厦上班的叶女士外出办事,在大厦入口处,她见到了一个熟悉的身影。“又有快递要送啊!”“是的,我都不记得今天来这里多少趟了,一次有好几个单呢。”

跟叶女士对话的是快递员小陈。因为工作关系,叶女士经常跟他打交道,不过最近,叶女士与他见面的频率显得特别高。“因为天太热,给客户送资料的时候,如果不是特别重要的,就快递过去。单位同事经常网购,也是他们送过来。”叶女士笑道。

小陈告诉记者,夏季对他们快递员来说“让他欢喜,让他忧”。夏天生意最火爆,一般一天能送件取件100多件,多的时候200多件。他说:“一年中收入最高的就是这些天了,但天太热,每天回家衣服都能拧出水来。我上班前,都会吃点避暑药,防止中暑。”

记者询问了韵达快运、圆通、申通等多家快递公司,他们都表示近来的快件量明显增多。“每年一进入夏季,业务量就多了起来。”

申通快递的工作人员高先生说,夏天是快递公司的业务旺季,特别是天气最炎热的时候,公司业务量比平时增加了三四成。

网络购物火了网上商家

宅在室内,网上购物,这在酷热的夏季成了许多年轻人的选择。“零食、化妆品、书、衣服……”小学老师贾小姐在暑假里真正做起了“宅女”,炎热的天气让她躲在家里不愿出门,而网上购物则满足了她的生活需求。

经营服装店多年的张豪,他不仅在实体店店里卖衣服,也将服装店开到了网上。“只需要在店里装一台电脑,我就能兼顾实体店和网店。”张豪为了开拓更多的市场,一个人开了两家店。

“这段时间网店的生意比实体店要好。”张豪告诉记者,夏季炎热的天气也带火了他的网店生意。“夏天会有很多人选择网购,以前网店几天才卖一件,现在一天就能卖几件。”

和张豪一样,李果在网上开店卖鞋,上月初,他扩大了销售范围,增加了凉鞋、拖鞋等夏季热销货源。李果说:“夏天是我们网店生意的旺季。近一个月来,网店一天的浏览量从80涨到了150多。”为了做更多的生意,他还把工作时间从晚上8点延长到了10点。

多功能的厨房小家电俏销

巧搭“懒人经济”顺风车,我市一些家电卖场迎来了一波意外商机,全能型微波炉、多功能电饭煲等各种强调多功能的厨房小家电销量不断攀升。

记者从市区的一些家电卖场了解到,近日,一些多功能的厨房小家电十分畅销。“从6月中旬开始,以全能型微波炉、多功能电饭煲为代表的厨房小家电销售比平时有了明显提升。”市区虹桥路上新族家电的销售人员说。

该销售人员告诉记者,现在正是80后青年人当家的時候。这个群体更注重生活细节,很多人的厨房用品购买清单上都新增加了微波炉、电烤箱等厨房小家电。

除了厨具选择的变化,市民在选购食物原料上也更倾向于成品。昨日,记者在大润发超市内看到,前来购买食物的市民络绎不绝。很多白领忙了一天回到家,面对吃饭问题总觉得头疼,去饭店价钱贵不实惠,在家洗菜择菜做菜太麻烦。因此,洗净择齐的新鲜蔬菜免去了周边市民们很多烦恼。此外,超市的熟食、凉菜也成了抢手货。



瑞报财管家

轻松理财

用零钱投资

首投1000元,送50元大润发购物券

咨询热线: 0577-65818099

咨询地址: 安福路30号瑞安日报一楼市民服务中心

赶紧扫码注册购买吧

温馨提示: 理财非存款 投资需谨慎!