



# 策 划 书

团队名称： 擎天组

项目名称： 快车易洗

团队成员： 蔡杨帆 谢宗霖

负责人号码： 18250690669

日期： 2019 年 5 月 20 日

## 目录

第一章：项目摘要.....	2
1.1 项目简介； .....	2
1.2 项目背景； .....	2
第二章：项目介绍.....	2
2.1 项目内容； .....	2
2.2 项目目的； .....	3
2.3 平台设施.....	3
2.4 创业思路.....	3
第三章：团队文化.....	4
3.1 团队成员介绍.....	4
3.2 LOGO 介绍.....	5
第四章：市场分析.....	5
4.1 目标市场.....	5
4.2 SWOT 分析.....	6
.....	6
第五章：营销计划.....	7
5.1 宣传方式.....	7
第六章 经营策略.....	8
6.1 产品策略.....	8
6.2 渠道策略.....	8
6.3 促销策略.....	8
第七章：发展战略.....	9
7.1.市场前景.....	9
7.2.战略目标.....	10
第八章：财务核算.....	10
8.1 融资方式.....	10
8.2 运营成本.....	11
8.3 盈利分析： .....	11
第九章：风险应对.....	12
9.1 风险分析.....	12
9.2 风险应对.....	12

# 第一章：项目摘要

## 1.1 项目简介；

快车易洗是一家由大学生合作联合学校部门，同学老师、附近社区的一家小型创业项目。

## 1.2 项目背景；

如今社会车辆基数越来越大且人们对于车辆整洁性的要求也更加迫切，快节奏的生活使人们没有办法呵护自己的爱车，快车易洗的到来给人们快捷、整洁、便利的生活。

# 第二章：项目介绍

## 2.1 项目内容；

- 1、购买相关的洗涤设备
- 2、成立快车易洗公司
- 3、利用自身资源和一定的资金推动做线上线下的推广活动
- 4、与学校的相关部门合作使快车易洗得到更大的推广
- 5、当成立到一定规模后可以自行出售相关设备成立连锁行业
- 6、届时开发相关 APP 每个人只要通过简单培训考取相关证件就能成为快车易洗的线下一员，员工们在线接单，我们通过收取一定比例费用来维持平台的运作。

## **2.2 项目目的；**

志在培养大学的创业能力规划能力为大学生以后面对社会打基础，同时也带来一种新的模式，更加便捷，更加新颖，更加可取，也为周围的社区百姓带来便利。

## **2.3 平台设施**

微信公众号、微信小程序、微博公众号

## **2.4 创业思路**

对于汽车数量的持续增长，相对的汽车整洁方面的需求也在上涨，面对传统洗车行业的持续亏损，以及面对传统洗车用户体验感持续下降，对于洗车的价格以及服务产生疑问。因此推出快车易洗，让客户在工作的时候就能让自己的爱车保持干净，方便又快捷。

## 第三章：团队文化

### 3.1 团队成员介绍

我们的团队是 2 名在校大学生组成，一个来自中德 SGAVE 机电合作班，一个来自新能源汽车运用与维修班。我们刚开学就在同一个宿舍，我们互相讨论交流各自的意见，人有多大胆，想法就有多大胆，集才思于广益。

团队人数：2 人

姓名	年级	专业	联系方式	担任职务
蔡杨帆	汽车工程学院 2018 级	中德 SGAVE 项目 合作班	13615063545	项目负责人
谢宗霖	汽车工程学院 2018 级	新能源汽车运用 与维修班	13605035639	财务主管

### 3.2 LOGO 介绍



LOGO 以简洁为主，主要突出了我们快车易洗的特征，省时，便捷，放心。采用旅行汽车，凸显了我们服务的对象，以快节奏生活的群体。

## 第四章：市场分析

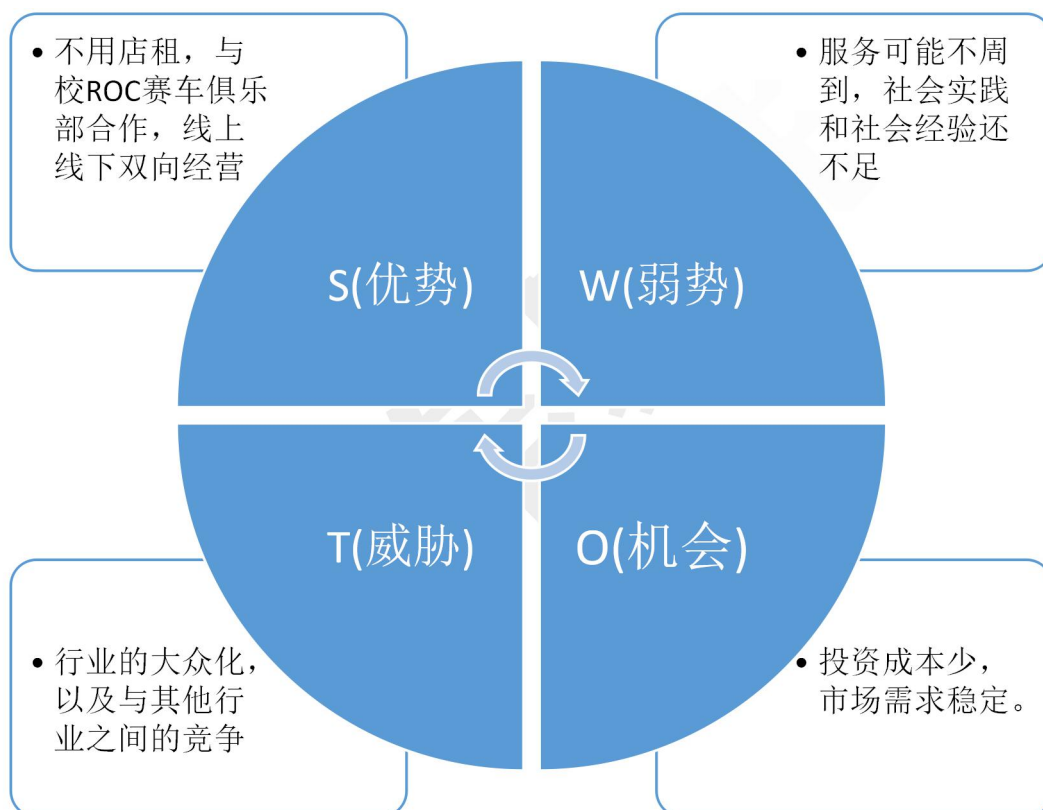
### 4.1 目标市场

市场定位：利用自身运营成本低，服务地点灵活的优势。满足快节奏生活下无法顾及自己爱车的群体。

受众人群  
有车人群

目标发展  
汽车行业正在逐步  
扩大

## 4.2 SWOT 分析



## 第五章：营销计划

### 5.1 宣传方式

1. 线上：在微信，QQ，微博等社交软件进行集赞在有效期内免费洗车活动，既满足客户对免费洗车的需求又能进行推广与宣传。
2. 线下：借助校 ROC 赛车俱乐部每周三的义务汽车活动进行宣传，发展下线。
3. 利用周六周天人们空余时间，不定时推出满减优惠洗车活动等。
4. 配合节假日，和一些校 ROC 赛车俱乐部的协会合作，联合展开一系列免费试洗社区活动，进行推广宣传的同时有能为顾客带来便利与便捷。



## 第六章 经营策略

### 6.1 产品策略

经常广告：开始即树立整合营销传播观念。通过品牌传播，让品牌具备一种漳州本地认可的，追求的服务精神。

### 6.2 渠道策略

首先在漳职附近小区进行推广宣传，前提要与小区物业提前沟通好。

其次寻找漳州本地的出租车公司进行合作，使他们以更加整洁的姿态服务顾客，我们保证服务到位，先获得大量社会经验和社会实践。

因此价格可减少到让自己保本的基础上获得一定的利润。到时候也可以让更多的人加入这个队伍。

### 6.3 促销策略

#### 1. 前期工作

先购买洗车时所需要的设备，做到出行简便，运用起来得心应手，为节省时间创造出更多的利润。进行校内校外宣传，以校外宣传为主，校内宣传为辅。

## 2. 中期筹备

设备到齐后，先在校内义务洗车进行试验，目的是为做到又快又好又干净。

## 3. 后期服务策略

为了进一步巩固自身行业在目标顾客群中的知名度，我们将会适时地展开体验自己动手洗车。通过与 ROC 赛车俱乐部联合举办义务洗车等活动，把目标消费者紧密地与洗车方面联系起来，当用户亲身体验到自己在洗车时的感受，可以了解到本产品的优点。通过这种体验洗车的方式，将消费者们也带动起来，实际也是实行了关系营销。

# 第七章：发展战略

## 7.1.市场前景

面对汽车在中国家庭中越来越普及化，汽车数量以及汽车需求正在日益增多。让那些平日无法去门店洗车以及对门店洗车价格有疑问的朋友们提供一个又快又好的上门洗车服务，推出快车易洗行业。

## 7.2.战略目标

通过线上与线下相结合，努力成为饿了么、美团之类的大型服务平台，成为直接供应的服务洗车平台，将快车易洗这个行业遍及漳州，厦门，泉州。

# 第八章：财务核算

## 8.1 融资方式

1. 利用自身存款进行初步投资。
2. 自身家庭投入创业基金。
3. 通过大学生创业贷款获得基金
4. 如果比较亲近的亲朋好友在银行存有定期存款或国债，这时，你可以和他们协商借款，按照存款利率支付利息，让你非常方便快捷地筹集到创业资金。亲朋好友也可以得到比银行略高的利息，可以说两全其美。
5. 寻找来自商业计划竞赛的奖金或捐赠等形式的免费资金。
6. 融资可通过在创业平台上发布创业思路，吸引投资者的目光，最终得到投资。

7. 向当地的商业孵化器、经济发展中心、小企业发展中心等机构寻求有关本地区免费资金来源的信息。

## 8.2 运营成本

设备购买	$250 \times 10 = 2500$	总计 3000
线上推广	300	
线下推广	200	

## 8.3 盈利分析：

前期：以每辆 10 的价格打开市场。

中期：积累一定资本后，改进自身设备以每辆 15 维持运营并且尝试开连锁店。

后期：等到市场和客户群体稳定之后开发专业 APP，以抽取相额定度的手续费维持企业发展。

# 第九章：风险应对

## 9.1 风险分析

1. 与小区物业之间的协调。
2. 洗车产品的货源供应需求。
3. 客户对洗车结果的不满及其在洗车过程中对车主车辆操作不规范致使的损坏。

## 9.2 风险应对

1. 给物业说明我们的来意，并让物业从中获益，比如把物业发展成自己的下线。
2. 对于供应商提前预定设备，以防巧妇难为无米之炊。
3. 做到洗车前进行六方位拍照，与客户核定情况，洗完车后六方位对车再次进行拍照发给客户。