

最新汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结(精选7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇一

我叫xxx是xx大学汽车专业的。通过四年的学习和生活和多次的社会实践,我建立了健全的人生观,正确的政治方向,有一定的分析问题、解决问题的能力,有较强的动手能力。以下是我的自我鉴定。

通过系统完善了汽车专业知识的学习,本人有扎实的专业基础知识,并且有一定的汽车管理知识,课外大量阅读图书馆中汽车类书刊资料。我了解中国汽车产业发展动态方向,特别是汽车市场服务领域。我知道汽车维修行业发展现状及趋势,善于学习新的知识方法工艺,分析和解决问题的能力强,能够熟练的利用互联网查询汽车维修资料,收集本行业最新信息。

学习之余,我坚持参加各种体育活动与社交活动。在思想行为方面,我作风优良、待人诚恳,能较处理好人际关际,处事冷静稳健,能合理地统筹安排生活中的事务。

“老老实实为人,本本分做事”是一个个人立足社会的根本,也是我时刻铭记的一句话。拥有良好的职业素质和职业操守,能够忠于自己的企业,将个人的职业生涯规划与企业的发展紧密的结合。勇于创新,善于开创,能承受较高的工作压力;吃苦耐劳,注重合作,具有年轻人火一样的工作热情和活力。

我校是一所理工学校，在培养人文素质的过程中，也渗透了理工科优良的作风，在我的身上，您会看到工科学生的扎实、看到理科学生的冷静。综合发展自己，成为文、理、工兼具的好学生，是我对自己的要求。

走进社会，是一个新的起点，我相信我一定可以做得很好！我的目标是成为一个有技术，会管理，善经营的汽车人。当然在这个人才济济的社会中我不一定是最好的，但我一定会努力的挤身于这一优秀的行列之中。

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇二

- 1、乙方自愿承包汽修厂经营权。
- 2、甲方自愿将汽修厂经营权根据本合同转让给乙方。
- 3、乙方在承包期间拥有对汽修厂的生产、人事、财务等方面的管理权，由乙方经营，由甲方纳税，甲方无正当事由不得干涉其正常经营活动，但对其服务质量享有监督权。
- 4、承包期间，乙方每年支付给甲方二十四万元承包租金，乙方按每季度支付款项。
- 5、承包期间，乙方自动行组织车源，扩展业务。
- 6、乙方联系的车源时，须严格按照原承修方与被承修方所签订的维修合同办理一切业务，不得使用伪劣汽车配件，不得弄虚作假，保证服务质量，做到价格合理。
- 7、甲、乙双方应对承包前各类生产设施、设备工具、办公用品、仓库、工房、车间、食堂等地面建筑及其附属设施作出清单并登记造册，对各类建筑及其附属设施非经双方同意不得私自拆迁改动，承包期满上述固定资产须保质保量恢复原状（合理损耗除外），否则应予赔偿。固定资产清单作为本合同

附件附后。

8、所附清单上的资产，甲方在合同期内不得以汽修厂名义或其它名义向银行或其它第三人作抵押；甲方也不得以汽修厂名义向他人借贷，由此产生的债务，乙方不承担连带责任，甲方在与他人交易时，有作此声明的义务。

9、所附清单上的资产乙方在经营期间有谨慎维护的义务，但由于不可抗力所造成的相应损失由双方协商。

10、合同期间汽修厂重大变更事项，须经所双方协商一致，否则不产生变更效力。

11、乙方应负责汽修厂的内部管理和安全生产，建立安全生产制度，对员工进行安全生产培训。在承包期内，汽修厂如果发生安全生产事故或交通事故及员工违法违纪情况，由乙方承担全部责任。

12、乙方在承包期内应守法经营，如果其经营活动触犯国家法律法规，乙方应承担全部责任。

13、鉴于汽修厂的土地是租赁的，如果出租方要收回土地，则本合同从土地收回之日起自行中止，双方可以协商决定是否搬迁、继续合作还是分割拆分等事宜。

14、双方均不得单方提前终止合同，否则视为违约。违约方须向非违约方支付违约金五万元。

15、本合同自二零壹二年三月一日起至二零壹四年二月二十八日止；本合同经双签字生效。甲、乙双方各执一份。

甲方签字：福建省泉州市汽车运输总公司汽车技术服务分公司
乙方签字：

年 月 日

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇三

汽车，作为一种新兴的代步工具，已经疯狂在地球上肆虐开来。汽车美容，便有了广阔的市场。

开一家中档的汽车美容店投资大概在20万至30万元间，一般两年左右就可收回投资，经营得好的汽车美容店甚至1年左右便可收回成本。

“汽车就像人一样需要呵护，也需要装饰。”一位有车族这样说。为爱车装饰各种不同风格的饰品，让汽车成为自己一个舒适的“流动的家”，逐渐成为车主的必然选择。“个性消费”带给投资者们全新的商机——“汽车美容”业。

利润丰厚市场巨大，一部10多万元的车，按xx年使用期限，每年3万公里行程计算，每年需要用于车辆清洁、保养和维护的费用在3000元以上，对于中高档车，各项费用还将超过这个数字，可以说，作为汽车市场的一块，美容和养护的前景不错，”昆山一位汽车美容店负责人这样介绍。有统计数据表明，目前我国汽车的保有量达1700万辆。在上海等大中城市，私家车的占有率已达12%，并且每年以20%的速度增长。业内人士分析，未来20年内，中国将成为全球第一大汽车市场。目前我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习惯；30%以上的私人低档车车主开始形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车定时进行外部美容养护；50%以上的私车车主愿意在掌握基本技术的情况下自己进行汽车美容和养护。仅苏州市□xx年的汽车保有量已达到62万辆之多。按照80%以上的私车车主为汽车美容护养、一辆车3000元来计算，苏州市场上的汽车美容行业整体就将超过10个亿。据业内人士分析，庞大的市场需求为城市的汽车美容店提供了较大的获利空间。

择吉开店评估风险选址对开任何店的成败有很大的影响。一般来说，以下三种地方是开店比较理想的地址。第一，大型住宅区。车主把车开回家后就可以找到专业人士把爱车打扮一新，不用走任何多余的冤枉路，这种本身就意味着提供了方便、省时的店自然就是一个招牌。第二，加油站和汽修店附近。目前，很多汽车美容店就是开在加油站和汽修店旁边的。车主在加油和“大修”的时候，就是车跑了很长一段路的时候，自然也是给车保养的时候。第三，车流量比较大的公路附近。

此外，专家提醒，虽然汽车美容业有着很广阔的发展空间，但它所面临的竞争也日益激烈。) 随着我国的进一步开放，外资全面进入中国汽车维修业的日子也正在迫近。因此，我国汽车美容业将逐渐陷入一种非常尴尬的境地。汽车美容概念的引进在我国不过短短十几年的时间，而真正有市场需求更是近几年才开始显现。对于前期投资者来说，可能挖到了汽车美容业的金矿，而后来者成功的概率就要打折扣。

两大计划投资宝典a计划——经济型投资。投资金额：20万元左右。经营面积：30到50平方米。工作人员：5到8人。投资项目：汽车美容及装潢。投资经验：汽车美容及装潢相对于汽修来说，比较容易经营，投资金额也不会太大，装潢产品和美容产品通过代销方式进行经营，可以省去许多前期投入，资金介入量相对较小。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在9到10个月之间。投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于经营者的经营理念，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。利润空间：毛利率在30%左右，经营得当的话，其中的净利润一块可以有所增长。

b计划——实用型投资。投资金额：50万元左右。经营面积：100平方米左右。工作人员：8到10人。投资项目：汽车装潢及汽车日常保养。投资经验：汽车装潢及日常的保养维护相对比较容易经营，同时装潢及保养设备的投资金额也不会太

大，装潢产品可以通过代销方式进行经营，可以省去许多前期投入，机器设备前期的投入只是汽车校验检测设备，因此资金介入量不大。经营要求：操作人员须具备一定的汽车专业知识。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在10个月左右。投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于操作人员的专业水平上，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。利润空间：毛利率在30%左右。

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇四

身份证号：

乙方：

身份证号：

甲方现将位于 区阳光花园 门面所经营的“星期八汽车美容店”转让给乙方所有。

一、转让总金额为人民币（大写） 元正。乙方在签定之日，交订金人民币（大写） 元正。

二、本次协议转让的内容是：

1、 年 月 日到 年月 日止的门面租金，人民币（大写）元正。

2、该店面内的所有设施设备，货物产品（除铺货），以及所有的办卡客户。明细详见附件清单。

1、阳光花园 门面的租赁合同问题。

2、阳光花园 门面的相关费用解决，如物业管理费，清洁费，

治安费等相关的各种费用。

3、本店的相关产品的供货商的洽谈。

4、本店的办卡客户的交接。

5、本店员工的工资，吃住问题的交接。

四、在本协议签定之日起，到 年月 日止，在此期间，本店的所有经营收入归乙方所有，同时在此期间所发生的与经营活动相关责任也由乙方承担。

五、本协议签定之日起，在此时间之前的所有责任和相关费用由甲方承担，与乙方无关。

六、本协议正式生效日为 年 月 日。同时乙方应全额一次性付清转让费给甲方。同时，甲方应全额退还乙方所付的订金。

本协议一式两份，甲乙双方各一份。由甲乙双方签字后生效。

甲方（签章）：

联系电话：

乙方（签章）：

联系电话：

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇五

员工守则

一、工作态度

- 1、做到顾客至上，热情礼貌。对顾客要面带笑容，使用敬语，“请”字当头，“谢”字随后，给顾客以亲切和轻松愉快的感觉。
- 2、努力赢得顾客的满意及店铺的声誉，提供高效率的服务，关注工作上的技术细节，急顾客所急，为顾客排忧解难。
- 3、给顾客以效率高和良好服务的印象，无论是常规的服务还是正常的管理工作，都应尽职尽责。一切务求得到及时圆满的效果。
- 4、员工之间应互相配合、真诚协作、不得提供假情况，不得文过饰非，阳奉阴违。

二、服从领导

- 1、员工应切实服从领导的工作安排和调度，按时完成各项任务，不得无故拖延、拒绝或终止工作。
- 2、遇疑难问题，应从速向直属领导请示。

三、仪容仪表

员工着装

所有员工在工作场所的服装应统一、清洁、方便，具体要求是：

- 1、员工必须身着统一的制服，服装须保持整洁，不追求修饰；
- 2、衬衫无论是什么颜色，其领子与袖口不得有污秽。
- 3、鞋子就保持清洁，如有破损应及时修补，不得穿带钉子的鞋。

4、女性职员要保持服装淡雅得体，不得过分华丽。

员工仪表

1、头发整齐，保持清洁，男性职员头发不宜太长；

2、面部洁净、健康，不留胡须，口腔清洁；

4、上班前不能喝酒或吃有异味食品，工作时不许抽烟；

5、女性职员应化淡妆，给人清洁健康的印象，不能浓妆艳抹不宜用香味浓烈的香水。

四、严守机密

1、未经批准，员工不得向外界传播或提供有关店内的资料。

2、店内的有关文件及资料不得交给无关人员。

五、讲究卫生，爱护公物

1、养成讲卫生的美德，不随地吐痰，丢纸屑、果皮、烟头和杂物。如在店内发现有纸屑、杂物等，应随手捡起来，以保持店内清洁优美的环境。

2、爱护店内的一切工作器具，注意年年有设备的定期维护，节约用水、用电和易耗品，不准乱拿、乱用公物，不得把有用的公物扔入垃圾桶。

六、忠于职守

员工对企业要忠诚老实，有强烈的事业心和责任感；具有吃苦耐劳、不怕吃苦精神；爱岗敬业，勤奋工作，严肃认真，自觉履行职业要求，服从领导，听从指挥，团结协作，具有团队精神。员工对店长有意见时，可以在会上公开提亦可个

别交换意见，但绝不允许在背后议论；歪曲事实胡恶言污语，公司有权追究其责任。

七、廉洁自律

每位员工都要做到艰苦奋斗、勤俭节约，不得假公济私、以权谋私。未经店长允许，不得收取客户的小费，不得收受商业回扣和贿赂。

八、规范服务

员工在为为客户提供服务时，除工作人员和培训人员以外，其他人员不得围观；动作应干净利落，工序连接紧密；进行车室清洁时，不可随意玩弄车内饰物，更不可偷窃、隐匿客户物品；在为汽车美容过程中，如车主在一旁观看，工作人员应向其介绍产品功效和保养常识。

九、热情接待

当客户来到公司时，接待人员应快步迎上，并在门口用规范的手势将其引入；如果已无空位，应向客户说明需等待位置和等待大约时间并表示歉意。车停稳后，可为车主打开车门，详细询问需要服务的项目并熟练报出价格。也可根据实际情况，向客人推荐其他服务项目，但当客人表示不接受时，不得试图说服客户。将谈好的服务项目明确下来，下完任务单后，应清点好车内物品，并建议车主将贵重物品取出。在此过程中，除客户胡签字外，不得要求客户填写任何资料，所有服务登记事项必须由接待人员或公司的其他员工完成。

十、团结互助

员工必须加强自身修养，养成团结互助、乐于助人的良好品德，吃苦在前，享受在后。要公道正派，不追求个人名利，不拉帮结派，互相关心，互相帮助，共同进步。工作期间，

上下级职责分明，下级绝对服从上级主管。员工之间早晨见面或工作结束时，须相互问好“早上好”或“明天见”。

(1) 遵守公司的各项规章制度，争当一名好员工。

(2) 做到顾客至上，热情礼貌。对顾客要面带笑容，使用敬语，“请”字当头，“谢”字随后，给顾客以亲切轻松愉快的感觉。

(3) 进入公司需统一着装制服，佩戴司章，衣冠整洁，男生不留长发，不穿拖鞋。

(4) 秉持“诚实、谦让、廉洁、勤勉”原则。员工之间应该相互配合、真诚协作，不要互相扯皮，应同心协力解决疑难问题，维护公司声誉。

(5) 员工处理业务，应有成本观念，对一切公物应加爱护，公物非经许可，不得私自携出。

(6) 保持作业地点及更衣室、宿舍环境清洁，做好值日工作，并执行5s检查及值班经理每日报告。

(7) 员工上下班均应按规定签到，本公司员工除规定的放假日及因公出差或因故与其他正当事由外，均应按照规定时间上下班，任意迟到或早退者照公司奖罚条例中有关规定处理。

(8) 服从领导指挥，不得怠慢拖延，作业时间中应全神贯注，严禁看杂志、电视、报纸以及抽烟，以便增进工作效率并防危险。关心公司的经营管理和效益，学习经济及管理知识提高工作能力。

(9) 不得私自经营与本公司业务类似的商业或兼任本公司以外职务。但经董事长特准者不在此限。

注：最后一句要怎么写

奖罚制度

第一条，员工奖励分为下列下列三种：

(一)嘉奖：每次加发奖金（10~50元），并于月发奖金时一并发放。

(二)记功：每次加发奖金（60~100），并于月发奖金时一并发放。

(三)大功：每次加发1个月奖金，并于年终奖金时一并发放。

第二条，有下列事情之一者，予以嘉奖：

(一)品行端正，工作努力，能适时完成重大或特殊交办任务者。

(二)拾物不昧(价值300元以上)者。

(三)热心服务，有具体事实者。

(四)有显著的善行佳话，足为公司工厂荣誉者。

(五)忍受勉为困难，肮脏难受的工作足为楷模者。

第三条，有下列事情之一者，予以记功：

(一)对生产技术或管理制度建议改进，经采纳施行，著有成效者。

(二)节约物料或对废料利用，著有成效者。

(三)遇有灾难，勇于负责，处置得宜者。

(四) 检举违规或损害公司利益者。

(五) 发现职守外故障，予以速报或妥为防止损害足为嘉许者。

第四条，有下列事情之一者，予以记大功：

(一) 遇有意外事件或灾害，奋不顾身，不避危难，因而减少损害者。

(二) 维护员工安全，冒险执行任务，确有功绩者。

(三) 维护公司或工厂重大利益，避免重大损失者。

(四) 有其他重大功绩者。

第五条，有下列事情之一者，予以奖金或晋级：

(一) 研究发明，对公司确有贡献，并使成本降低，利润增加者。

(二) 对公司有特殊贡献，得到客户现场表扬，达到客户满意者足为全公司同仁表率者。

(三) 一年内记大功2次者。

(四) 服务每满5年，考绩优良，未曾旷工或受记过以上处分者。

第六条，员工惩罚分为五种：

(一) 警告：每次罚款（10~50），并于当月实行

(二) 记过：每次罚款（60~100）天奖金，并于当月实行。

(三) 大过：每次减发一个月奖金，并于年终奖金时一并减发。

(四)降级：除级使用，相应核减薪资。

(五)开除：予以解雇。

第七条 有下列特殊事情之一者，予以警告：

(一)未经许可，擅自在厂内推销物品者。

(二)上班时间，躲卧休息，擅离岗位，怠忽工作者。

(三)因个人过失致发生工作错误，情节轻微者。

(四)妨害生产工作或团体秩序，情节轻微者。

(五)不服从主管人员合理指导，情节轻微者。

(六)不按规定穿着服装或佩挂规定标志或穿拖鞋上班者。

(七)不能适时完成重大或特殊交办任务者。

第八条 有下列事情之一者，予以记过：

(一)对上级指示或有期限命令，无故未能如期完成，致影响公司权益者。

(二)在工作场所喧哗、嬉戏、吵闹，妨碍他人工作而不听劝告者。

(三)对同仁恶意攻击或诬害、伪证，制造事端者。

(四)工作中酗酒致影响自己或他人工作者。

(五)未经许可不候接替先行下班者。

(六)因疏忽致机器设备或物品材料遭受损害或伤及他人者。

(七) 未经许可携带外人入厂参观者。

第九条 有下列事情之一者，予以记大过：

(一) 擅离职守，致公司蒙受重大损失者。

(二) 在工作场所或工作中酗酒滋事，影响生产、业务、事务等团体秩序者。

(三) 损毁涂改重要文件或公物者。

(四) 怠忽工作或擅自变更工作方法，使公司蒙受重大损失者。

(五) 不服从主管人员合理指导，屡劝不听者。

(六) 轮班制员工拒不接受轮班者。

(七) 工作时间内，作其他事情，如睡觉、玩弄乐器、下棋、阅读、炊煮等(干部连带处分)。

(八) 一个月内旷工达5日者。

自操作者(如因而损害并负赔偿责任)。

(十) 其他重大违规行为者(如违反安全规定措施，情节重大者)。

第十条 有下列事情之一者，予以开除(不发资遣费)：

(一) 对同仁暴力威胁、恐吓、妨害团体秩序者。

(二) 殴打同仁，或相互殴打者。

(三) 在公司厂区、宿舍内赌博者。

(四) 偷窃或侵占同仁或公司财物经查事实者。

(五) 无故损毁公司财务，损失重大或第二次损毁涂改重大文件或公物者。

(六) 未经许可，兼任其他职务或兼营与本公司同类业务者。

(七) 在公司服务期间，受刑事处分者。

(八) 一年中记大过满2次功过无法平衡抵销者。

(九) 无故连续旷工3日或全月累计旷工6日或1年旷工达12日者。

(十) 煽动怠工或罢工者。

(十一) 吸食鸦片或其他毒品者。

(十二) 散播不利于公司的谣言者或挑拨劳资双方感情者。

(十三) 伪造或变造或盗用公司印信者。

(十四) 携带刀枪或其他违禁品或危险品入厂(公司)者。

(十五) 在工作场所制造私人物件或唆使他人制造私人物件者。

(十六) 故意泄漏公司技术、营业上的机密致公司蒙受重大损害者。

(十七) 利用公司名誉在外招摇撞骗，致公司名誉受损害者。

(十八) 明示禁烟区内吸烟者。

(十九) 参加非法组织者。

(二十) 擅离职守，致生变故使公司蒙受损害者。

(二十一)其他违反法令或劳基法或本规则规定情节重大者。

第十一条 员工功过抵销规定

(一)嘉奖与警告抵销。

(二)记功1次或嘉奖3次，抵销记过1次或警告3次。

(三)记大功1次或记功3次，抵销大过1次或记过3次，员工功过抵销以发生于同一年度内者为限。

作息时间：早：7：30~12：00 午：1：00~5：30
晚：6：00~7：30（值班，培训）

迟到、早退

1. 员工均须按时间上、下班，工作时间开始后3分钟至15分钟以内到班者为迟到。

2. 迟到或早退每次扣20元，拨入福利金，月累计超过3次迟到或早退给予警告处罚。

3. 工作时间終了前15分钟内下班者为早退。

管证明者除外。

5. 无故提前15分钟以上下班者以旷工半日论，但因公外出或请假经主管证明者除外。

6. 有下班而忘记打卡者，应于次日经单位主管证明才视为不早退论。

旷工

1. 未经请假或假满未经续假而擅自不到职以旷工论。

2. 委托或代人打卡或伪造出勤记录者，一经查明属实，双方均以旷工议论。

3. 员工旷工，罚款100/日，不发当日薪资及当月津贴。

4. 无故连续旷工3日或全月累计无故旷工6日或一年旷工达12日者，径予解雇，不发给资遣费。

加班

本公司如因生产或业务需要，可于办公时间以外指定员工加班，被指定的员工，除因特殊事故经主管核准者外，不得拒绝，违者以不服从主管人员由领导论处。

休假

1. 除国家规定特殊假日外（公司有权进行值日安排），每月两天公休日，日期员工自行安排。

2. 需提前一天报送主管部门登记，做好调配、交接工作。

3病假：因病治疗或休养者应具特约医院或公立医院证明申请病假。紧急情况经主管证明者除外。

4事假：因事必须本身处理者可请事假，每月积计以2天为限，每年积计以7天为限。

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇六

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对

一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通^v^合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的

销售，完成大区下达的任务的，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市

场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展^v^的推荐销售，同时辅以雪铁龙的牌介绍和文化传播，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是是大客户市场的同时，

结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

汽车美容工作总结 汽车美容实习工作总结篇七

随着汽车产业及相关服务业的发展,汽车美容服务逐渐成为一项备受关注的产业。汽车美容转让协议怎么写呢?以下是本站小编为大家整理的汽车美容转让协议范文，欢迎阅读。

顶让方(乙方)： 身份证号码：

房东(丙方)： 身份证号码：

甲、乙、丙三方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、丙方同意甲方将自己位于 街 号的店铺(原为：)转让给乙方使用，建筑面积为 平方米;并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、丙方与甲方已签订了租赁合同，租期到 年 月 日止，年租金为 元人民币(大写：)，租金为每月交付一次，并于约定每月10日前交至丙方。店铺转让给乙方后，乙方同意代替甲方向丙方履行原有店铺租赁合同中所规定的条款，并且每月定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。

三、转让后店铺现有的装修、装饰及其他所有设备全部归乙方所有，租赁期满后房屋装修等不动产归丙方所有，营业设备等动产归乙方(动产与不动产的划分按原有租赁合同执行)。

四、乙方在 年 月 日前一次性向甲方支付转让费共计人民币

元，(大写：)，上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、设备及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、甲方应该确保乙方办理该店铺的工商营业执照、环保许可证等相关证件的过户手续，但相关费用由乙方负责;乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责;接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、如乙方逾期交付转让金，除甲方交铺日期相应顺延外，乙方应每日向甲方支付转让费的千分之一作为违约金，逾期30日的，甲方有权解除合同，并且乙方必须按照转让费的10%向甲方支付违约金。如果由于甲方原因导致转让中止，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的双倍作为违约金。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但遇政府规划，国家征用拆迁店铺，其有关补偿归乙方。

八、本合同一式三份，三方各执一份，自三方签字之日起生效。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

甲方：

乙方：

经双方协议如下：

一、甲方将位于马鞍山105国道恒丰钢材批发市场右侧三间店面精源汽车美容护理中心转让给乙方。

二、于20xx年10月31号经双方同协，店面所有设备(包括装修)折合人民币叁万元整转让给乙方，转让金计人民币叁万元整乙方一次性付清给甲方。

三、自20xx年10月31日前的所有费用及债务由甲方承担(如工商税务、环保、卫生、水电费、电话费等)，乙方不负任何责任费用。自20xx年10月31日之后的所有费用及债务由乙方承担(如工商税务、环保、卫生、水电费、电话费等)，甲方不承担任何费用。

四、签定协议后，如有纠纷均与甲方无关。

五、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，签字后生效，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

转让方(甲方)： 身份证号码： 长住地址：

受让方(乙方)：

房 东(丙方)： 身份证号码： 长住地址：

甲、乙、丙三方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、丙方同意甲方将自己位于_____房产的店铺(原为□xx汽车美容装饰服务)转让给乙方使用，并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、丙方与甲方已签订了租赁合同，租期到 年 月 日止，甲方承诺此房产丙方允许乙方有偿使用十年时间。店铺转让给乙方后，乙方同意代替甲方向丙方履行原有店铺租赁合同中所规定的条款，并且于 年 月 日后的每年定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费。

三、转让后店铺现有的装修、装饰及其他所有设备全部归乙方所有，租赁期满后房屋装修等不动产归丙方所有，营业设备等动产归乙方。

四、乙方在 年 月 日前一次性向甲方支付转让费共计人民币xx元，(大写□xx万元整)，以及 年 月至 年月 日前的房租xx元(大写□x万元整)，共计人民币x元(大写□xx万元整)。上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、设备等费用。

五、甲方应该协助乙方办理该店铺的工商营业执照、税务登记证等相关证件的过户手续，乙方接手前该店铺所有的一切债权、债务均由甲方负责，接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、乙方接手前甲方承诺客户而未完成的服务金额，由甲乙双方统计后，该款项由乙方在第四条条款中的应付转让费中抵扣。乙方有义务在规定时间内继续为甲方承诺客户而未完成的项目提供相应的服务。

七、由于汽车服务行业的特殊性，甲方在乙方接手前经营中对客户的服务应负有一定的质量保证责任，故乙方向甲方收取售后质量保证金人民币10000元(大写：壹万元整)，此保证金在乙方接手十二个月后，并扣除为甲方售后所产生的费用，一次性返还与甲方。

八、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但遇政府规划，国家征用拆迁店铺，其有关补偿归乙方。如果店铺开业前政府已下令拆迁店铺，甲方退偿全部转让费，赔还装修损失___元，并支付转让费的15%的违约金。如果合同签订之后政府明令拆迁店铺，或者市政建设(如修、扩路、建天桥、立交桥、修地铁等)导致乙方难以经营，乙方有权解除合同，甲方退还剩余租期的转让费，押金仍归乙方。

十、本协议一式三份，三方各执一份，自三方签字之日起生

效。

十一、本协议或相关补充协议在履行过程中发生争议的，双方协商解决，协商不成时，均由乙方所在地人民法院管辖。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

丙方：

年月日：