

弱者谋存



[弱者谋存 下载链接1](#)

著者:刘亚松

出版者:机械工业

出版时间:2010-1

装帧:

isbn:9787111289814

《弱者谋存:汽车美容业经营突破》从实践出发对汽车美容业的经营进行一些探讨，以

中小型汽车美容店经营困局的突围为例，并以此为线索系统地介绍了汽车美容业当前的经营发展模式和最新的经营理念，为业内经营者和准备介入汽车后市场的经营投资者提供了切实可行的操作模式和实践参考。同时，《弱者谋存:汽车美容业经营突破》也可以作为汽车美容业企业管理人员及其他汽车后市场经营者在工作之中的参考书。

《弱者谋存:汽车美容业经营突破》共分五章，分别介绍了汽车后市场的一些基本概念和汽车美容业的市场形势；汽车美容店经营问题的排查，店面形象的重置以及如何结合形象重置开创经营新局面；汽车护理品的小生产，通过产品自产进行经营挖潜，产品形象配合店面形象在经营中的统一整合，拓展经营领域使小店面有大作为，逐步向多业态连锁模式渗透，争取渐进式经营突围；如何将汽车美容店发展为地方化的连锁经营企业，进一步完善汽车美容店的经营模式，开展多种模式的汽车后市场连锁项目拓展，从经营突围到经营全面升级。

作者介绍:

刘亚松，天津市车佳丽汽车用品技术中心总经理、天津市车宝贝汽车养护装饰用品厂总经理、专业致力于汽车后市场的经营实践、行业研究和发展策划。

汽车护理品小生产的技术开发者，车宝贝系列汽车美容护理品生产者，企业执行标准制定起草者。

多年从事汽车美容行业小投资模式的研究实践，并为之不息求索。

执业自勉：“商道即人道，商品如人品”。

刘亚松先生网站：www.chejiali.com。

目录: 前言第一章 经营形势：想躲也躲不开 第一节 汽车后市场的现状与前景
一、汽车后市场的概念 二、我国汽车后市场现状 三、我国汽车后市场的前景 第二节
汽车美容业的市场形势 二、汽车美容业的当前形势 二、发展中混乱，混乱中发展
第三节 弱者谋存，困局的谋变 一、弱者的位置，中小型店
二、尴尬的困局，穷则思变 第二章 经营谋变：汽车美容店突围 第一节
龙搁浅滩，问题出在哪里 一、开店的准备是否存在问题 二、店面的选址是否存在
问题 三、是否认真考虑过商圈问题 四、店面的投资规模是否合适 五、店堂的装修是否存在
问题 六、货品的配置是否存在 问题 第二节 举足轻重，弱者更需形象
一、形象资产，到底是正负 二、商号反思，名不正事难顺
三、壮士断腕，可能推倒重来 四、形象重置，CIS系统再造 第三节
亡羊补牢，经营困局谋变 一、规范管理，开发客户资源 二、再开新张，新起点新思路
三、调整店面货品，做专做精 四、要把服务当做商品去经营
五、筹建车友会，为经营造势 六、循序渐进，向多业态渗透 第三章
经营挖潜：小生产的大作为 第一节 汽车护理品基础知识 一、汽车护理品的行业前景
二、清洗清洁类汽车护理品 三、上光养护类汽车护理品 四、其他类别汽车护理品综述
第二节 力所能及，小生产并不神秘 一、哪些汽车护理品适合小生产
二、小生产系列汽车护理品点评 三、汽车护理品小生产的筹备
四、关于小生产的一些问题答疑 第三节 市场延伸，经营的整合突围
一、整合店面形象产品以销定产 二、经营中的鲸吞蚕食远交近攻
三、品牌的多种经营与市场战略 四、自有产品是经营突围的平台 第四章
经营连锁：从谋存到谋生 第一节 汽车美容业的连锁与经营
一、目前连锁需要注意的情况 二、业内连锁经营的客观形势 第二节
把关容店培养成加盟总部 一、地方连锁发展商机尚存 二、连锁加盟的造势与经营
三、最廉价的市场推广模式 第三节 多业态的连锁经营与拓展
一、在传统业态中的新商机 二、项目运作讲究似是而非 第五章

突围之路：走一步说一步 一、谋存，要学会眼睛向后看 二、经营，有时是比谁活得长
· · · · · (收起)

[弱者谋存](#) [下载链接1](#)

标签

经营

弱者谋存

升级

评论

学习作者的丰富经验，解自己的燃眉之急

[弱者谋存](#) [下载链接1](#)

书评

[弱者谋存](#) [下载链接1](#)