

陈鹏杰:洗车行也有春天

侧影

如果今天下雨,你会想到什么?

“我会想到明天有1000万的市场份额!”
陈鹏杰说,“重点是,我们能从中切到多少?”

这是《中原访谈录》第一次在“地下”进行的采访。在反复确认后我们终于来到中州大道旁某小区的地下车库,走下去,震撼了。

5400平方米!用陈鹏杰的话说,除了发动机之外,所有和车有关的服务我们都干。谁能想到,一个洗车行,一个水桶、两块抹布起家,居然做到如此规模?

但陈鹏杰的计划显然还要庞大得多——标准化快速复制,3年内完成3000家门店的布局,上市……

他的理由很简单:汽车行业将长期快速发展,后市场规模超过3000亿;洗车店已经成为城市不可或缺的一部分,但需要规范、提升。

洗车行也有春天?

答:是的。“最晚就在年底,这个行业一定会发生巨大的变化!”陈鹏杰说。

记者 张新彬 刘菁荔/文 张翼飞/图



中原访谈

本期嘉宾
陈鹏杰
郑州人和汽车俱乐部有限公司董事长

“如果今天下雨你会想到什么……我会想,明天会有1000万的市场份额!”

郑州晚报:洗车行也有春天?

陈鹏杰:是的。“最晚就在年底,这个行业一定会发生巨大的变化!”

郑州晚报:你这个店看起来超出了我的想象……

陈鹏杰:我们这个行没有想象的那么差吧?(笑)这个店5400平方米,除了发动机之外,所有和车有关的服务我们都干。我也没有想到,一个水桶、两块抹布,能做到现在这样。现在我们的目标是——做汽车美容行业的“国美”。

郑州晚报:怎么讲?

陈鹏杰:这个店并不全是我们自己在做,我们整合了很多一线的汽车服务品牌,车主在这里可以选择最适合自己的服务。这样的话我们就保证了进货渠道严谨,减少了中间环节,让车主选择最优秀的产品同时降低费用。

郑州晚报:还是很难想象,这个行业的利润可以支撑这个规模吗?

陈鹏杰:如果今天下雨,你会想到什么?

郑州晚报:……

陈鹏杰:我会想,明天会有1000万的市场份额!(笑)问题是我能从这块蛋糕中切到多少?

从2003年汽车行业进入井喷发展状态,到目前全国汽车后市场服务有3000亿的市场份额,并且每年还有20%的增幅,市场空间很大,就看我们能不能找出来。

郑州晚报:那么人和呢,准备达到什么样的营业规模?

陈鹏杰:今年我们准备开100家连锁店,明年年初做200家移动洗车点,后年全省18地市要达到3000家连锁店。

此外,通过汽车俱乐部形式,包括车辆购买、清洗、美容、保险、理赔、车辆年审、道路救援、自驾旅游、联谊会等全方位服务我们都可以提供。其实我们一开始涉入这个行业,做的就是汽车俱乐部,我们把边缘服务都做了起来,2006年我们被评为中国十大汽车俱乐部,目前在郑州有3万多会员的基础量。

“如果都采用节水设备洗车,每年可节约郑州常住人口约6个月的用水量”

郑州晚报:看起来是一个很庞大的计划,为什么是从今年开始?

陈鹏杰:其实策划这个项目用了3年时间,连锁经营的核心是标准复制,我们通过3年的市场调查,包括趋势研究,比如城市形象提升要解决占道经营、卫生、美化等问题,我们研制了一系列产品。

包括目前采取的节水措施,原来一吨水最多洗6台车,现在洗一台车只用20升。我们大概测算了一下,目前郑州市场如果都采用节水设备,

可节约郑州常住人口约6个月的用水量。

另外,我们要培养一些老板,准备拿出一部分资金来扶持,统一标志、统一服务、统一标准。

郑州晚报:就是帮他们装修店面,让他们成为加盟店?

陈鹏杰:让他们变成股东。

这样他的经营观念和敬业度是不一样的,我们更重视未来的收益率。如果一个店面认真经营,设备损耗率就会降低;如果店面经营收入和个人收入挂钩的话,服务水平就会提高,客户满

意度就会增加,品牌持久性就会增强。

郑州晚报:这样连锁、快速复制,是不是有资本运作的打算?

陈鹏杰:目前民生证券等几家投资公司正在跟我们谈,整个框架准备在2015年布局完毕。

昨天还有家深圳的投资公司过来,他们的股东背景是美国公司,对汽车服务后市场非常敏感,他们在国内已经做了大量调研,总部给了他们1.1亿美元来支撑中国汽车服务后市场。

“现在中国就是一个国际大展厅,全国有几千万辆车的消费者,真是翻天覆地的变化”

郑州晚报:10年前这个市场是什么状况?

陈鹏杰:那时候郑州市汽车保有量大概不到30万辆,大部分是公车。10年前很多人还在憧憬着自己拥有一台私家车吧?但从2004年开始私家车迅猛增长,现在我们960万平方公里土地可以说就是一个国际大展厅,街上随时可以看到众多国际品牌,全国有几千万辆车的消费者,真

是翻天覆地的变化。

郑州晚报:你对豪华车的快速增长怎么看?

陈鹏杰:我觉得还是国人富了。豪车市场就像现在的汽油一样,一直在涨,但该加还要加。1990年我开车的时候97号汽油0.78元每升,现在8.36元每升,整整涨了10倍多,但你能不加油吗?

郑州晚报:你这个5400平方米的店就算是

豪车了。

陈鹏杰:笑……目前我们把这个市场分为三类:第一类是专业洗车,投入10万元左右,非常漂亮,最适合创业者;第二类是三四百平方米的店,投资在30万至50万元,是利润值最高的店;第三类是综合服务店,2000平方米以上的,系列产品非常多,除了汽车发动机不修,其他都可以做。

“我想培养10位千万富翁,100位百万富翁,我认为这是我的价值”

郑州晚报:当初为什么选择进入这个行业?

陈鹏杰:怎么讲呢,三十而立,2003年的时候发现自己30多岁了还一事无成,虽然也不缺什么,但还是不满足。

郑州晚报:我看过你的资料,从小家庭情况是很好的……

陈鹏杰:衣食无忧吧,生活、工作都是被家人安排好的,但没按自己的意愿做过事情,回味起来,觉得没有意义。但要自己创业所有人都不理解,我跟他们讲我想重新活一下自己,他们更不理解(笑),难道你活得还不好吗?

当然选择是慎重的,要可持续发展,生命力

要强,要迎合社会的发展市场的需求……当时经过分析,我认为汽车将是未来重点发展方向,随着这个主线来做,一定不会错。经过这几年持续发展,今天为止看到了曙光……到年底吧,这个行业一定会发生巨大的变化。

郑州晚报:你如何看待中国目前的政商关系?

陈鹏杰:企业发展肯定离不开政府的支持,比如提高城市形象,洗车店已经成为城市不可或缺的一部分,我们来规范、提升这个行业,也是为城市建设尽一点微薄之力吧。

郑州晚报:这10年创业你对自己满意吗?

“成功人士和精神病只有一步之遥……做事千万不要抱怨”

郑州晚报:创业以来最大的风险是什么?

陈鹏杰:太多了,没有最大,我觉得我每天都在面对,但关键是心态的调整。成功人士和精神病只有一步之遥,承受住了你就是成功人士,承受不住明天就解放了,啥都不用想了。

做事千万不要抱怨,选择了你就要承受,每一个小问题都是大问题,很多大问题也是小问

题,看你怎么对待。千里之堤,溃于蚁穴,一个小蚁穴,你可以不重视它吗?

郑州晚报:请继续讲……

陈鹏杰:做事就要背水一战,不要给自己留任何退路。一个老板思想上绝不能有“失败”二字,否则就没有成功的可能。如果做事抱着试试看的态度,成功率很低。

郑州晚报:你怎么看舍和得呢?

陈鹏杰:比如有客户认为车没擦干净不满意,你怎么办?我的解决办法是这次免费,你还不满意我3次免费,如果你认为3次免费能解决你的问题。

从长远角度来讲,暂时损失是小事,未来利润会高,抱着这种心态去服务客户,客户满意度会很高。

“把自己的事情做好,否则大环境好不好跟你都没关系”

郑州晚报:如果现在让你重新选择项目,你最注重的因素是什么?

陈鹏杰:一是市场需求,二是同业服务水平,三是自身优势。

郑州晚报:你最欣赏什么样的朋友?

陈鹏杰:选择一个至交是很难的,但

有一点可以作为前提,不孝敬父母的人不可交。

郑州晚报:你觉得郑州是个什么样的城市?

陈鹏杰:我在格尔木,突然听到河南乡音,我就跟人家说请你吃个饭吧,那种心情完全是油然而生的。我们是郑州人,这种亲情和感情是无法

替代的。

郑州晚报:对目前经济形势有什么判断?

陈鹏杰:相信任何人都不希望经济下滑,在我看来大的发展趋势是不可阻挡的。关键是要把自己的事情做好,否则大环境好不好跟你都没关系。