# 洗车店工作总结(共23篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-01-25

*洗车店工作总结1（一）实习单位简介莱山区风之翼汽车美容中心成立于20\_年初，位于烟台市莱山区蒲昌路。莱山区风之翼汽车美容中心主要由汽车清洗部门、汽车维修部门、汽车美容部门、饰品室和办公室五大部分组成，目前主要经营各类高档汽车润滑油和汽车养护...*

**洗车店工作总结1**

（一）实习单位简介

莱山区风之翼汽车美容中心成立于20\_年初，位于烟台市莱山区蒲昌路。莱山区风之翼汽车美容中心主要由汽车清洗部门、汽车维修部门、汽车美容部门、饰品室和办公室五大部分组成，目前主要经营各类高档汽车润滑油和汽车养护用品，代理普利司通轮胎、优科豪马轮胎、鹦鹉油漆、3M太阳膜等知名品牌，为有车一族提供百余种国产及进口汽车用品，还是艾利专业车身贴膜烟台唯一代理店，并集合汽车美容装饰、汽车防护、安检保养、汽车维修、个性改装、车务服务等为一体的一站式服务，为广大汽车用户开启精致车生活。

（二）部门设置及负责项目

1、汽车清洗部门

加拿大三马系列全自动洗车机，核心元器件全部为进口产品。其主要功能包括：自动仿形刷车身，自动添加清洗剂、自动打蜡、冲洗底盘、仿形吹干等功能。自动循环水系统做到环保、节能、高效。独特的故障自动检测系统；采用国际最先进的洗车专用毛刷，洗净度高；新型触摸式操作显示屏；采用国际先进的水刀系统；清洗速度快，每小时高达60辆；水洗、洗车液洗、刷洗、上蜡、风干、抛光一气呵成。

2、汽车维修部门

汽车发动机清洁：汽车发动机清洁是指清洁发动机长时间使用后留在发动机外部的灰尘、油污、树叶等杂物。

汽车防护：汽车防护的项目包括贴防爆太阳膜、安装防盗器、安装静电放电器、安装汽车语音报警装置等。汽车防护虽然对汽车的美观不产生直接影响，但却能很好地呵护爱车。

漆面处理：漆面处理服务项目可分为氧化膜处理、飞漆处理、酸雨处理。

**洗车店工作总结2**

本合同自年月日起生效。本合同有效期经甲、乙双方商定，采取下列第种形式。

1.合同有效期限年，至年月日止。

2.无固定期限。本合同除可因甲方生产经营发生变化或在定期考核中发现乙方未能认真履行本合同规定的劳动义务而依法予以终止外，其他终止条件为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.合同期限至于工作（任务）完成时终止。其完成的标志事件是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

新招收、调入、统一分配人员的劳动合同，自生效之日起个月内为试用期。

本合同由甲乙双方各存一份。鉴证时还需交鉴证机构一份。均具有同等效力。

**洗车店工作总结3**

一、员工本着互尊互爱、齐心协力、吃苦耐劳、诚实本分的精神。尊重上级、不得越 级打小报告、有何正确的建议或想法书写文字报告交于上级部门，公司将做出合 理的回复!

二、服从分配服从管理、不得损毁公司形象、透露公司机密;

三、上班不得迟到、早退、矿工;上岗时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公 司形象;

四、员工上钟实行轮牌制，不得抢牌、挑牌、跳牌;更不准拒客、挑客;

五、员工上钟操作必须按照技术流程完成，不得偷工减料;

六、工作时接听私人电话不得超过1分钟，卫生实行区域包干制，必须做到整洁清爽;在没有工作的时候不允许串岗和闲逛，必须在制定的休息区域待岗。

七、认真听取每为客户的建议和投诉并及时的处理和回复、损坏公司财物者照价赔偿，偷盗公司财物者交于\_门处理

八、本公司可以享受任何险种;(按照员工在本公司的表现)。

九、员工服务态度：

1、热情接待每位客户(先生!女士!您好!欢迎光临!请~!)。作好积极、主动、热诚、微笑的服务;

2、了解各产品的性能，向客户合理的介绍;(工作中---请!不好意思!请稍等!对不起!走路轻、说话轻)

3、工作后---对本次服务是否满意?麻烦您对我们的服务多提宝贵意见!跟单!请 慢走欢迎您下次光临!

十、员工奖罚规定：

1、全勤奖励60元，迟到、早退、每分钟扣罚1元;旷工一天扣罚120元，工作时 间不允许请假，请假一天扣除当日工资，未经批准按旷工处理;病假必须出具 医院证明，前三天扣除当日工资的30%，之后每天扣除当日的工资;

2、每三个月进行评选优秀员工，奖励200元;(条件：必须全勤员工、业绩名列前

三位者、无客户投诉者、无拒客者;)客户投诉将取消本次上钟业绩，拒客一次 扣罚30元;其它奖罚按相应的规章制度办理，1—30日为计算月，每月15日 为上月薪金发放日，若半年以上连续完成所定任务，无重大违纪者，年终奖金 1000元;(注：员工公休按照法定休息日)

3、卫生区域不清洁扣罚5元/次，工作完毕后未整 理干净者扣罚5元/次;各岗位

制定出卫生责任人。

4、上岗时不得嬉笑打闹、赌博喝酒、睡觉而影响本公司形象，违者扣罚50元/次; 上钟时接听私人电话不得超过1分钟，违者扣罚10元/次;

5、必须服从分配、服从管理，违者扣罚30/次;私下使用本公司电脑者扣罚50/次;

6、透露公司机密(产品原价、客户档案、工资待遇)查明属实将扣除当月工资的 60%;

十一、入职条件：

1、填写员工入职表，按入职须知执行规定;

2、甲乙双方签定劳务合同书，合同期最少为一年;

3、合同期间必须遵守本公司规章制度;

4、员工入职后前三个月将不定业绩任务，之后将按公司所定业绩任务完成业绩;

十二、辞职条件：

1、员工合同期满后方可离职，离职将发放所有工资与归还培训费和物杂费;合同 期满后如继续续约者将当次奖励100元，并在原有底薪上加30工资;

2、未满合同期如需离职者必须提前3个月提呈辞职报告，书写详细理由批准后方 可离职，离职只发放工资，培训费和物杂费将予以扣除而作为违约金;

3、未满3个月而要离职者只发放工资的40%，其余部分与物杂费、培训费作为 违约金而予以扣除;

十三、辞退员工将不发放任何工资待遇，辞退条件如下 :

1、连续矿工3次/月;

2、拒客5次/月;

3、泄露本公司机密3次/月;

4、偷盗本公司财物者;

十四、员工离职、辞退后在两年内不得向外透露本公司商业机密，如对本公司造成不良后果责任将由对方负责，并向有关单位提起诉讼!

**洗车店工作总结4**

为了更好地规范本洗车店，提高每个人的自我素质。有如下几项。

第一章、作息制度

一、洗车上班时间为7：00～20：00

二、没有休息日，除兩假外。

三、考勤统计及评价

1)、洗车负责人每天登记车来的时间及车牌号及走的时间。

2)、考勤奖惩办法。

①迟到。迟到0～30分钟扣5元，迟到30～60分钟扣元，迟到60分钟以上扣15元。

②早退。早退10～30分钟扣5元，早退30～60分钟扣10元，早退60分钟以上扣15元。

③旷工。旷工一次扣20元。

(4)对工作认真负责的奖励10～20元。

(5)对于拾金不昧者(指捡到车主的手机钱包及重要物品)奖励30元

3)对于负责人少记车辆属事实外罚款30元

第二章、员工礼仪

一、员工上班时间必须着工作服，必须整洁干净

二、正确使用公司的物品和设备，提高工作效率。

三、公司的物品不能野蛮对待，挪为私用。

四、有客户来洗车或咨询时，马上热情接待，并问好，顾客离开时应致谢并道“谢谢您的光临”

五、顾客车上的任何物品，不能动、拿，违反者将处50元罚款，严重者将除名

六、不得与顾客发生争执，遇到不能处理的问题应及时通知洗车负责人。

七、凡与顾客发生争执的，一次处10元罚款，情况严重者将予以开除。

**洗车店工作总结5**

甲方： 公司

乙方：（）

甲乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，就乙方为甲方车辆提供洗车服务达成如下协议：

一、合同期限

本合同期限自年 月 日始至年 月 日止，双方在本合同期限届满虽未续签合同，但甲方指定的人员继续到乙方指定场所洗车及其他消费的，视为本合同继续履行。

二、洗车服务

1、乙方为甲方车辆提供清洗服务。

2、汽车清洗范围：车辆外部彻底清洁及车辆工作台、内饰及地板的一般性清洁。

3、汽车清洗标准：三、洗车场所、地点及付款：

1、甲方车辆可在乙方门店营业时间内进行后付费洗车。

2、每车/次洗车费用为人民币元(也可以约定为按月计费)。其他消费项目按消费当日的乙方制定价格下浮 %执行，最终以甲方指定人员签单确认的消费金额为准。

3、洗车费用按洗车票据于每月号前到甲方申请付款，甲方应于当月号前将上

个月的洗车费用以现金或转账的\'方式清结。乙方应于收到甲方足额支付的价款后 日向甲方开具等额的发票。

四、双方权利义务

1、甲方应当于本合同签订后及时向乙方提供其认可的到乙方指定场所洗车的驾驶人员名单（加盖甲方印鉴）作为本合同的附件。本合同期限内甲方有权随时以书面形式通知乙方对上述名单上的人员进行增减。甲方认可该名单上的驾驶人员在乙方上述指定场所签单的洗车及其他消费行为，并以该消费签单作为双方结算的依据。

2、乙方保障甲方车辆在乙方上述指定场所得到与其他车辆无差别且高效的清洗服务。

3、甲方在到乙方指定场所洗车之前，应当将车内的贵重物品取出自行或交由乙方现场工作人员保管，因甲方人员过错造成其财产损失的乙方不承担赔偿责任。（可以选择删除）

4、乙方保障甲方车辆本身在乙方指定场所洗车过程中的安全，若因乙方工作人员过错造成甲方车辆出现划痕、剐蹭或其他损害的，乙方承担维修责任。（可以选择删除）

5、若合同履行期间内，基于非乙方事由造成乙方经营成本发生较大增加的，乙方有权向甲方提出增加洗车价款的要求，甲方应当在收到乙方通知后5日内作出同意或不同意的回复，甲方超出该期限未回复或回复不同意增加洗车价款的，乙方有权单方通知甲方终止本合同。本合同自甲方收到乙方终止通知之日起终止。

五、其他条款

1、若乙方营业场所增加或减少的，应当及时通知甲方，以确保甲方的合法权益。

2、若出现不可抗力或其他无法继续履行合同事由，导致本合同无法继续履行的，应当及时通知合同向对方，本合同自合同相对方收到该通知之日起终止。

3、甲方逾期付款的，每逾期一日，应当按应付价款总额的向乙方支付违约金。

4、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签章之日起生效。

甲方：乙方：

负责人：负责人：

乙方账号：

年 月 日年 月 日

**洗车店工作总结6**

1.甲、乙双方根据该加盟商的规模、店址、及市场状况，对全年的销售目标进行评估，双方协商约定，乙方每月的进货量达到 元，全年进货量达到 元。公司将以年度考核，完成销售任务，公司以现金返利2%，每增加20%，公司以销售总额的为相应返增数，以销售总额的5%为上限，而后按超出部分的5%为返利折算，次年4月结算返还。

2.未完成公司销售任务，在第二年公司产品的供货价上，以差额的10%，公司供应价上调1%，以供应价上调3%为上限。

**洗车店工作总结7**

1.乙方所使用的设备和材料是甲方的，所有权属于甲方。乙方应当保管好、不得遗失和人为的损坏。在使用过程中正常损坏，应当向甲方提出，由甲方来进行修理。修理费用由甲方自行承担。如乙方在使用过程是人为的损坏、材料费由乙方承担，甲方负责修理。甲方的修理时间是在7个工作日之内修理完毕。市区在2到3个工作日。郊区3到4个工作日。如改时间电话通知。甲方延误修理时间可以向甲方提出。并可以提出赔偿

2.乙方享有甲方的产品销售权、品牌使用权、荣誉共享权及包装使用权。但不得以外部的产品来替带甲方的产品，从而使用甲方的产品销售权、品牌使用权、荣誉共享权及包装使用权。

3.乙方拥有对该店的自主经营及店铺的经营权。

4.乙方应按照甲方的经营指导：管理与支持。并享受甲方提供经营过程中所需的各种管理资料和信息资料。接受甲方对乙方的人员培训和日常规章制度。

5：乙方使用完甲方的赠品后。开始向甲方购买经营所需的材料和用品。自行承担清洗用品和材料：如毛巾、海绵、汽车棉车弹、各种清洗剂的费用。

6.乙方在经营过程中不得购买甲方公司品牌以外的任何产品用于经营上的.原料和产品。乙方应对其遵守承诺，不得异议。甲方一旦发现乙方使用不是甲方的产品，将对乙方提出要求改正，并罚款50元。如第二次发现罚款100元。以此类推，三次以上者双方终止加盟合作协议，乙方赔偿甲方的经济损失。

7.乙方在半途要终止“合作经营协议”可以退回乙方购买货款。但前提是终止“合作经营协议”并结清、和归还甲方所提供的物品。另外乙方在经营过程中、向甲方进货的产品对没有使用完的产品进行退货。没有开封的产品全额退款、开封的产品不能退款。

**洗车店工作总结8**

甲方：长沙波波投资管理有限公司

乙方： 物业管理有限公司

为提升物管公司的服务质量，更好地树立物管公司的品牌形象，同时也为自助洗车项目切入实际地走向市场。甲、乙双方本着平等、自愿、互惠互利、共同发展的原则，就于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_小区内安放自助洗车机事项达成共识，并签订合协议如下：

一、乙方在其管理区域内提供20平方米的露天洗车场地，以每月\_\_\_\_\_元的租金租赁给甲方，并接通水电。

二、甲方在乙方提供的洗车场内安放自助洗车机一台。

三、洗车机安放后由甲方派专人于该小区从事为期三天的免费洗车宣传及自助洗车卡的推广活动。

四、甲方按乙方要求安装水、电表，并按实际用量支付水、电费。

五、甲方按乙方要求支付物业管理和清洁卫生费。

六、该协议暂定一年，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，一年期满后根据双方具体情况再行续签。

七、未尽事宜甲、乙双方协商解决，解决方案作为该协议的附件与本协议同具法律效力。

八、该协议经甲、乙双方签字盖章后即生法律效力，甲、乙双方共同遵守，任何一方提前终止则视为违约。因违约所造成的一切损失由违约方承担。

九、该协议一式二份，甲、乙双方各执一份，签字后同具法律效力。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**洗车店工作总结9**

（一）专业实习目的

作为行政管理专业的学生，在第五个学期前，应经基本完成了公共基础课、学科基础课课程，并开始学习了部分核心专业课程，具备了一定的专业知识素质，但如何将这些知识进行综合分析与课堂模拟，还需要经过一定的实习训练。通过实习活动能够锻炼自己按照科学研究的方法对所学知识进行有机整合，实现知识升华，提高科学素养。同时，专业实习也充分考虑到专业理论学习的阶段性、系统性。安排在专业基础课程学习结束后进行初步的专业实习，既有助于学生在系统把握专业知识的基础上设计实习内容，也为进一步的专业核心课程和前沿性专业课程的学习打下基础。

通过实习，能够实现单一知识与系统知识的结合，基础知识与专业知识的结合，理性知识与感性知识的结合，理论知识与实习知识的结合，个人知识与团队知识的结合，课内知识与课外知识的结合，成才与成人结合，人文素质与专业素养的结合等。能促进提高对综合知识的应用能力，提高分析问题、解决问题以及实际操作能力。同时，通过专业实习，进一步缩小自己平时对知识认识上的差距，实现由“理论型人才”向“应用型人才”的转变。

（二）个人实习背景

由于本次暑期实习，学院实行集中实习和分散实习结合的形式，我选择了分散实习，虽然我们首先要选择专业相关的实习工作，但是我认为不跟专业挂钩的实习工作，同样可以锻炼我们的实际应用能力，于是在我选择实习单位的时候，并没有只局限于自己的专业，而是在自己感兴趣的几个行业都有关注。

通过我的调查分析发现，随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不断提高,人们的消费观念和消费需求在不断发生变化。汽车作为高档消费品，越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来，汽车美容作为一种新兴行业，开始进入人们的视野并逐渐风靡，这使得广大汽车用户能享受到高水准的汽车保养服务。

（三）个人实习目的

1、为了迅速了解汽车美容的知识，了解各种汽车的各种品牌，价格，性能，加深自己对汽车市场在我国经济中所处地位和作用。

2、为了自己能更快的适应社会，增强自身的素质，学会如何与人接触和交流，开拓视野，增长知识。

3、了解公司管理模式,进一步熟悉专业理论和技能在实践中的应用，锻炼自己的实际应用能力。

（四）实习时间

20XX年7月15日——20XX年8月15日

**洗车店工作总结10**

忙繁忙碌的过了一年，但在店我学到了很多，也晓得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当的地方请批评指正。20xx年xx月我进新乡店，在汽车售后任职，在各位领导关怀指导、在四周同道关心帮助下，思想、工作获得较大进步。回顾进职来的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

1、耐心细致：汽车美容是精细工作，类似工艺品的加工制作，必须有耐心，要精益求精。粗心大意容易出错，稍有疏忽就会留下边边角角的污点。如果工作干得不细、不清，就会失去顾客。

2、求稳避灾：车漆美容时，一旦研磨或抛光过度，会造成原有漆面的破坏、很难补救。因此，当出现难题时要停下来，规划好后再继续操作。

3、取轻避重：进行美容作业时，应根据部位及材料选用产品，并作好试验、试用工作。优先选用柔和型、稀释型或微切型的产品。尽量由低速档位、小力量开始试验操作，直至速度、用力大小满足要求为止。

4、先试后用：为了保证作业要求，应在全面作业之前，在隐蔽处小范围内进行试验，以便掌握情况正确使用产品和优化操作方法。

**洗车店工作总结11**

甲方授权乙方为市区地区，特约加盟商，经营期限为【贰年】。

经营期限为年月日至年月日止。

乙方支付费用日期为日。为每月的支付日期。

1：加盟投资：

甲方全额投资乙方经营的机器设备、工具、材料、用品、广告、名片包括宣传资料、名片、易拉宝及乙方在经营过程中的的管理报表等材料，所有权属于甲方。乙方进行妥善保管。乙方每月支付给甲方元租赁费。支付期限为【贰年】。乙方应当妥善进行保管和安全的使用设备和材料。因保管不当遗失和损失、由乙方进行损失部分赔偿。

2：经营管理：

乙方在该地区经营甲方拥有的系列产品，允许使用甲方产品的商标、包装物及甲方的各种荣誉。但不得以外部的产品来替带甲方的产品，从而使用甲方的产品销售权、品牌使用权、荣誉共享权及包装使用权。甲方如发现乙方使用其他产品来冒充甲方的产品，甲方有权提出终止合同。并有权提出要求乙方进行经济赔偿，并保留诉讼的权利。

乙方如在中途退出经营和终止合作经营协议，应当归还甲方的设备和材料。并结清双方的账目，并签订双方终止“合作协议”。

3：经营期到期：

双方都应提前60天向对方提出续签协议，乙方享有优先续约的权利。如双方都不向对方提出!则本协议自动终止。乙方应当归还甲方的设备和材料，消耗品除外。并双方签订终止合作协议备忘录。

4:营业秘密规定：

甲、乙双方都应视公司对方的经营情况，包括零售额，促销广告计划视为商业秘密，不得泄露。

5:统一零售价：

乙方应完全按甲方要求，采取统一零售价，针对不同地区情况，有折让情况须事先通报甲方，应获甲方许可的情况下，依甲方规定，采取相关的折让，此折让仅是加盟商的利润折让，不影响甲方供应价。

6:指定原料，采购地点：

为保证甲方公司的声誉，乙方经营所需的材料及成品，须由甲方统一配送，并不得以高出市场价销售给乙方，不得以次充好。乙方不得自行采购。或使用甲方以外的材料和产品。

7：工作报告：

乙方应当向甲方提供经营的实际情况，及时准确提供各种管理报表，以及市场的相关信息反馈。

**洗车店工作总结12**

这次实习的主要任务是通过在路遥汽配有限公司的工作，了解汽车后市场的发展状况，增长社会经验，学习汽车行业的一些基础知识帮助以后在汽车服务后市场里找到自己的一片土地。

实习目的是为了锻炼自己的动手能力，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性。

（1）将自己的理论知识与实践融合，进一步巩固、深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力，加强对市场营销过程的认识。

（2）更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

（3）了解公司部门的构成和职能，整个工作流程，从而确立自己在公司里最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。切身了解路遥汽配服务市场现状了解汽车配件的分类、流程及管理，通过实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

配件实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的自主学习能力得到了提高。

进行深入的社会实践，接触并进行实际工作，在学校与社会这个承前启后的实习环节，能对自己、对工作有更具体的认识和客观的评价并深入了解企业的现实状况和现代企业的经营管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。直接参与企业的运作过程，加深对理论知识的理解，以期高质量完成毕业论文。

**洗车店工作总结13**

一、工作时间：08:30—21:00 ; 09:30—22:00 ;

二、包食宿：早餐自理: 中饭(11：30);晚饭(17：30);

三、薪金标准;底薪+提成 ;

四、试用期工资：

a:月基本工资=底薪300——元 (待定)

b:月基本工资=底薪500——3000元 (待定)

c:月基本工资=底薪800——5000元;(待定)

技术等级工资发放标准：

技术类：

学徒工(洗车工+学徒)：底薪+提成=1600元

初级工(美容工+洗车)：底薪+提成=1800元

中级工(美容+洗车+电器+培训)：底薪+提成=2500—3000元

高级工(美容+电器+贴膜+培训+销售)：底薪+提成=3000—5000元

技术总监(所有技术操作质检+新项目开发+技术难题处理)：底薪+业绩=202\_—4000元 销售类：

导购员(销售商品)：底薪+提成=1200——2500

前台接待(收银+日常营业额报表)：底薪+业绩=1200—2500元

销售主管(部门员工培训+所有商品管理+销售业绩统计+日总结、月总结)：底薪+业绩 =1800—3500元

管理类：

店长(全店营运管理)：底薪+业绩=202\_—4000元

运营经理(各分店的运营操作+市场开发)：3000—7000元

提成标准：

技术类：

洗车工：洗车提成2元一辆 销售项目及商品提成1%

初级工：洗车提成2元一辆 销售项目及商品提成1%

中级工：施工项目+销售商品+销售项目平均提成5%

高级工：施工项目+销售商品+销售项目平均提成5%—10%

技术总监：按照营业额的5%提成

销售类：

导购员：按照商品的价值及种类，坐垫类：5% 电器类：15%

项目类：10% 其它类：5%

前台接待：按照营业额的3%提成

销售主管：按照营业额的8%提成

管理类：

店长：按照营业额的5%提成

运营经理：按照营业额的10%提成

注：所有的提成及工资标准按照当地的消费水平定

店长岗位职责

1. 维持店内良好的销售业绩;

2. 严格控制店内的损耗;

3. 维持店内整齐生动的陈列;

4. 合理控制人事成本，保持员工工作的高效率;

5. 维持商场良好的顾客服务;

6. 加强防火、防盗、防工伤、安全保卫的工作;

7. 审核店内预算和店内支出。

主要工作：

1. 全面负责门店管理及运作;

2. 制订门店销售、毛利计划，并指导落实;

3. 传达并执行营运部的工作计划;

4. 负责与地区总部及其他业务部门的联系沟通;

5. 负责门店各部门管理人员的选拨和考评;

6. 指导各部门的业务工作，努力提高销售、服务业绩;

7. 倡导并督促实行“顾客第一、服务第一”的经营观念，营造热情、礼貌、整洁、舒适的购 物环境;

8. 严格控制损耗率、人事成本、营运成本，树立“低成本”的经营观念;

9. 进行库存管理，保证充足的货品、准确的存货及订单的及时发放;

10. 督促门店的促销活动;

11. 保障营运安全，严格清洁、防火、防盗的日常管理和设备的日常维修、保养;

12. 负责全店人员的培训;

13. 授权值班经理处理店内事务;

14. 负责店内其他日常事务。

洗车主管岗位职责：

1、负责每天洗车车辆的统计。

2、上下班前后的卫生区域检查及安排

3、部门员工的业务培训。

4、施工时的质检。

5、客户的投诉建议处理。

6、部门日常所需用品统计。

7、部门员工的衣食住行的安排。

8、部门员工的提成统计。

1、全面负责门店所有技术的管理与指导。

2、部门员工的业务培训。

3、每天施工车辆的统计及总结。

4、新技术的研究与制定。

5、每个施工项目价格的制定。

6、严格把关每辆车的施工过程及结果。

7、部门员工的提成统计。

8、每天的员工考勤、休假统计等。

销售岗位职责：

1、服从经理的领导，接车时协肋技师察看客户车况;

2、接待驾驶员及其车上乘客，做到服务热情、周到;

3、详细填写《派工单》，安排员工作业，服务项目填写清楚、明确、尽量避免客户与

技师等人出现误会;

4、有策划性地劝说客户增加作业项目及购买美容产品。

5、检查美容效果，尽量满足客户需求，务必使每一辆车均满意而去;

6、建立《客户登记表》，交与财务人员，以便电脑存档;

7、及时研究客户资料，加强同客户之间的联系。

普工工作职责：

1、服从经理和技师的领导，听从技师的安排，协助技师工作;

2、努力学习和掌握汽车美容护理技巧及操作规范，不断提高操作水平。

3、作业中严格执行操作规范，确保作业质量，提高作业效率。

4、搞好设备日常维护，确保设备工作正常;

5、打扫、整理作业场地，保持作业场地清洁和物品摆放有序。

技师工作职责：

1、服从经理的领导，安排、协调和督促属下普工的工作;

2、接车时，同接待人员一起察看客户车况，并就所需进行的美容项目向客户提供指导 意见;

3、仔细阅读《派工单》，按其要求进行作业;

4、作业中要合理安排普工配合自已作业，严把质量关，既要确保效果，又要提高效率;

5、要来格执行操作规范，避免出现操作失误和工伤事故;

6、作业完毕，将《派工单》送交财务人员，以便及时打单结算收费;

7、交车时，向客户讲解本次美容的效果和日常护理注意事项;

8、不断总结提高，有好的经验和建议及时向经理提出，以便推广应用。

**洗车店工作总结14**

感谢郑州路遥汽配有限公司和学校给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。感谢导师给予的前期实习指导，感谢公司辛勤地培训我们，为我们提供广阔的锻炼平台，给我们实践训练，接受先进的企业文化、管理知识和体验营销的过程以及需要具备的智慧、知识，并把我们引入职场。感谢你们！让我逐步走向社会，不断磨砺，不断成长。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。同时我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

通过本学期36个课时的带班实训，在201X14、201X15、201X16班学生的积极配合下，本人了解了汽车美容一体化的基本要领和基本知识，熟悉安全操作规程和防护要求，能够使用汽车美容常用工具和设施，让本人对汽车美容有一个感性和理性的了解认识并得到实际岗位的基本训练，为学生的就业缩短未来工作岗位的适应期打下基础，实现了理论与实践的有机结合。从而达到了手脑并用、双手万能的目的。

每一次的实训之前，都会引导学生对理论知识的深入学习和理解，力求所有的实训操作都有扎实的理论来指导，学生们的学习都相当起劲。然后全班进行分组分工，让组长、副组长带头，每一次课都进行相关项目的实训。

在全部实训中，不仅掌握了汽车美容一体化的相关知识，而且也使学生意识到在以后的工作学习中要团结协作，以及充分发挥他们的主动性、创造性来解决问题的能力的重要性，并且要学会对已学过的理论知识和相关知识要及时的反省和总结，从而实现知识根深蒂固的转化！具体总结如下：

1、在对车身外表的清洁美容过程当中，学生们积极地调试高压水枪、冲洗车泡沫、洗毛巾，刷车轮，干车，打蜡与抛光；

2、在对车室内部清洁与护理的时候，学生们分组分工后，很快速的清理地垫、吸尘、分类清洁 、臭氧杀菌、通风透气；学会使用吸尘器、臭氧机、泡沫清洗剂、地板洗涤剂、绒布和橡塑制品清洁护理用品等；

3、在对车身漆面处理时，清洗车身外表后，目测分辨漆面划痕的深浅度来确定需要研磨、抛光镜面处理、镀膜和封釉处理、甚至补漆；学会使用抛光机和抛光盘、封釉机等；

4、在学习汽车装饰保护过程中，重点对如何贴防爆太阳膜和底盘装甲进行培训和实训，让学生尽可能的掌握热风筒、软硬刮水板、贴防爆太阳膜基本工具、玻璃清洗剂和吸水毛巾的使用；同时，熟悉汽车底盘装甲材料、装甲喷枪和板刷等工具的使用，学习对不需要装甲的零部件进行拆除或密封，最后喷涂底盘装甲完毕后做好车身清洁处理。

在以后的实训过程当中，我们师生会更加密切配合，尽可能把实训做到更好、更完善。

1、做横幅(90cm\*8m)

内容为:

五一特惠:太阳膜+地胶+手缝把套+门碗犀牛皮=500元

2、手机群发:

短信内容:

直营店五一宣传

1、做X展架

真爱行动，信诺一生

活动时间:5月1日------7日

山东奥世洁汽车美容店联合香港爱诺珠宝有限公司(淄博爱诺钻石体验中心)五一期间共同推出“真爱行动，信诺一生”活动，详情如下:

1、凡在奥世洁汽车美容店内做任何项目消费满3000元以上客户，均可赠送价值1000元爱诺裸钻一颗;

2、凡在奥世洁汽车美容店内做漆面美容、贴膜、车饰饰品消费满5000元以上客户，均可赠送价值20XX元爱诺吊坠一枚;

3、凡在奥世洁汽车美容店内做漆面美容、贴膜、车饰饰品消费

满8000元以上客户，均可赠送价值2800元爱诺钻戒一枚。

4、活动期间进店客户买500元现金卡，可顶600元使用。

咨询电话:

本活动最终解释权归xx所有

手机群发:

短息内容:

5月1日至7日，奥世洁联合爱诺钻石推出汽车美容消费千元即赠爱诺裸钻一颗;更有价值20XX元吊坠或2800元钻戒相赠。咨询电话:2216868地址:张店区太平路19号。

洗车学校

德育工作总结

本学期我校德育工作在以党的^v^精神和“三个代表”重要思想为指导前提下，认真贯彻落实^v^中央《关于适应新形式进一步加强和改进中小学德育工作的意见》和《公民道德建设实施纲要》，确立了德育工作的首要地位，不断强化思想品德教育、法制教育、安全教育和心理健康教育，深入开展六种习惯教育，增强了德育工作的针对性和实效性，推动德育工作的高层次发展，现就本学期的工作予以总结。

本学期我校认真落实改善德育工作建设，建立健全学校德育工作领导小组，真正做到分工具体、目标明确、责任到人，并充分发挥党组织的监督作用。中心校建立健全了校外德育工作机构和家长学校，通过一系列的有效措施，切实提高了德育工作的实效性。

学校在德育管理制度和评价制度上狠抓落实。均能根据《中小学德育工作规程》，结合自己的实际制定学校德育管理制度；在德育工作的任务、内容，各级人员职责，评估考核与奖励等方面做出明确规定，做到有章可循，有法可依，所制定的制度，能反映出学校的德育内容和要求。

二、全方位、多渠道，开展德育活动

1、充分发挥课堂主渠道作用，寓德育于各学科教学之中。

尤其在思品课教学中，通过对学生进行道德情操、文明规范和法制教育，使学生进一步提高了思想认识。同时学校在发挥课堂教学优势，做到俩以下几点：①把传授知识和德育融为一体，坚持互相渗透原则，着力发展学生健康的情感、态度和价值观；②根据各年级学生身心发展的不同特点和理解接受能力，分层次进行德育教育，化抽象为具体；③充分发挥思品课的教育潜能，开足并且上好思品课，让学生从中学到知识，受到教育。

2、深挖德育资源，立足基地开展德育工作。我校要在充分挖掘德育基地的教育内涵同时，还组织学生开展一些有益的活动，依托本校的实际，充分利用自身的资源条件，对学生进行多种形式的爱国主义教育、革命传统教育和热爱劳动教育等。

3、充分利用节庆日、纪念日，有规律的开展丰富多彩的德育活动。

本学期我校充分开展德育活动，学校的板报、橱窗中都体现出思想品德教育。同时，组织了形式多样的法制的宣传教育，开展了师生安全知识读书演讲比赛。定期邀请司法、公安、交通等部门的同志为师生作法制报告或讲座，向学生介绍法律、法规、安全知识和英雄人物事迹，教育学生敢与坏人坏事做斗争；组织学生调查玩水、玩火、赌博、吸烟、喝酒、黄毒的危害；举行法制知识、安全知识小竞争。开展安全行动，排一排身边的不安全隐患，比一比谁在安全活动中做得好，对于做得好的班组或个人给予适当的奖励。

4、以诚信、卫生、学习、健体、勤俭、礼仪六种习惯教育为重点，注重德育工作的实效性

学校制定了符合自己的诚信等六种习惯教育内容和要求，把诚信等教育渗透到各科教学中去，提高了学生对诚信等的认识。本学期学校组织师生，通过搜集历史上名人诚实守信的故事和事迹，举行了“我和诚信交朋友”演讲比赛，广大师生踊跃参加，收到了良好的效果。

5、开展心理教育，设立心理咨询信箱，促进学生健康成长 心理健康教育是德育工作的一项新内容，是实施素质教育的重要抓手，按上级的文件精神，我校做到以下几个方面：①开设心理咨询信箱；②开设心理健康教育活动课，认真组织教师学习《心理健康教育指导纲要》，重视对专兼职心理健康教师的培训，加强对心理健康教育的研讨，保证心理健康活动课的时间，做到两周安排一次。

三、加强德育队伍建设，发挥教师表率作用，增强德育整体实效

1、在教学中学校定期组织教师认真学习《公民道德建设实施纲要》 、《中小学教师职业道德规范》，充分发挥教干、教师的表率作用，提高教师自身的思想业务素质。

2、注重教师的主体能动作用，为塑造良好师德形象，本学期学校开设师德修养讲座，制定师德建设制度，举办师德教育报告会等活动，以自知、自立、自律、自强的形象对学生起到潜移

默化的教育作用。

3、学校充分发挥班主任在学校德育工作中的主导作用，要求班主任在班级管理中要做到“六抓”：抓舆论、抓措施、抓榜样、抓风气、抓管理、抓评价，充分发挥着班主任的带头作用。

洗车学校20\_年7月

甲方：

地址：

乙方：

地址：

x电子商务有限公司成立于XX年，本公司主要经营：电子商务、社区无水洗车、自产自销无水洗车机、移动洗车机、移动节水洗车机、车载微型洗车机(迷你型洗车机)。这些项目、部分已推向市场。为了未来发展的需要，现向社会进行招商。招商方式：可加盟、租赁、也可代理。

公司以社会责任为动力，以市场需求为方向，坚持以节能环保为己任，以客户至上为宗旨。坚持长远发展目标，以质量求生存。以创新，求发展;以服务，求信誉;以合作，求双赢来达到为社会的可持续发展作出贡献。

致力弘扬我国环保事业,开拓汽车清洗市场,创造良好双方经济效益,双方本着自愿的原则,在平等互利的基础上,经充分协商,一致达成如下协议:

**洗车店工作总结15**

（一）甲方实行每日不超过八小时，平均每周不超过四十小时的工作制度。并保证乙方每周至少不间断休息二十四小时。

（二）甲方可以报经劳动行政部门批准实行不定时工作制或综合计算工时工作制。

（三）甲方因生产、工作需要，经与工会或乙方协商同意，可安排乙方加班加点。但每个工作日延长工作时间不得超过三小时，每月累计不得超过三十六小时。

（四）有下列情形之一的，甲方延长工作时间不受本条第（三）项规定限制：

1.发生自然灾害、事故或者其他原因，威胁劳动者生命健康和财产安全，需要紧急处理的；

2.生产设备、交通运输线路、公共设施发生故障，影响生产或公共利益，必须及时抢修的；

3.在法定节日和公休假日内工作不能间断，必须连续生产、运输或者营业的；

4.必须利用法定节日或公休假日的停产期间进行设备检修、保养的；

5.为完成国防紧急任务的；

6.为完成国家下达的其他紧急生产任务的。

**洗车店工作总结16**

甲方：安徽壹玖伍陆全民健身管理有限公司

乙方：合肥广瀚建筑劳务有限公司

甲乙双方为谋求共同发展经双方商定，就 合肥广瀚汽车服务中心 的合作经营相关事宜，达成如下协议：

一、合作方式：

1.甲方将位于安徽一九五六全民健身中心西南侧约360平方米作为经营场所，负责提供水电设施。乙方提供人员、技术、设备和服务中心内外的装修装饰。

2.乙方现对服务中心内的装修装饰工程量，合同未到期前归乙方到期后归甲方。

二、合同期限：5 年，自 年 11 月 1 日至 年 10 月 31 日止如需继续合作可至合作协议书到期前续签。

三、缴纳方式：乙方应每年向甲方一次性支付人民币 作为甲方的分红和管理费（具体支付细节双方协商）。

四、甲方的权利及义务：

1、甲方有权监督乙方在经营场所合法经营。

2、本协议签定后，甲方应保证不再允许其他服务人员进入乙方所管辖范围。

3、甲方免费为乙方提供稳定场所一处，以放置乙方的设备及辅助设施。

4、甲方应为乙方提供稳定的水电供给，所产生的水电费用有乙方自行承担。

五、乙方的权利和义务：

1、乙方在甲方提供的经营场所享有独立的经营权。

2、乙方有权在符合服务条款的前提下，提供特色服务及开展促销活动。

3、乙方在经营过程中遇到管理方面问题时有权要求甲方给予协助解决。

4、乙方工作人员应统一着装，高素质服务。

5、乙方确保不构成在经营范围的环境污染。

六、合同的解除：双合作协议书未到期前双方不得无故终止协议，如遇特殊原因双方需要解除协议的应提前一个月通知对方并办理终止协议手续，造成的损失由双方协议解决，未通知对方造成的损失由对方负担。

七、争议的解决方式：双方如发生争议，应本着友好协商的原则解决；如协商不成可依法通过诉讼由人民法院解决。

八、其它：未尽事宜，甲乙双方可协商解决或签定补充协议，补充协议作为本协议的一部分，与本协议具有同等法律效力。本协议一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

代表签字：

电话：

日期：乙方（盖章）： 代表 签字： 电话： 日期：

**洗车店工作总结17**

通过这一个多月的实习，我觉得我对汽车行业和汽车配件销售这个岗位有了更深的认识。原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在经理及老业务员的帮助下我逐渐熟悉了朗胜的环境和工作流程，我们公司的企业文化和企业管理，为我能留在这里奠定了基础。这两个多月实习时间虽然很短暂，但我的收获很多。为我今后从事汽车行业打下了坚实基础。

**洗车店工作总结18**

甲方：湘潭瑞玛气车服务

乙方：

双方在遵守一切法律法规的前提下，在平等互助互利互益的原则下，经双方商议达成如下协议：

1：甲方提供场地，设备及耗材，乙方须对甲方提供的场地和设备进行维护，如遇疑难故障及时上报。

2：乙方在合作期间内，必须遵守甲方公司里的一切规章制度，服从统一安排指挥。

3：合作期间乙方必须爱护公司和客户的财务，如发现故意损坏，或私拿客户财务，处价值的十倍罚款。

4：严禁私自移动客户车辆，禁止无证驾驶，一经发现从重处罚，发生事故由当事人赔偿。

5：甲方以每洗干净一台车台车（ ）元的价格支付给乙方，甲方将派人严格进行质量监督，如遇不合格车辆，扣除此台车的支付费用。

6：所有维修和项目施工车辆在公司维修和项目施工的过程中，如遇重复清洗的，只计算一次费用。

7：每月18号结算上个月1-30号的费用，如需解除协议，乙方须提前一个月提出书面报告。

8：乙方须合理搭配人员，以每300台车1人的比例，根据实际车流量合理搭配人员。

9：乙方所有人员均和公司其他人员一样，有责任和义务完成制定的销售任务并享受同等的销售提成待遇。

10：乙方人员在公司内若犯重大过失，和顶撞或攻击客户，甲方有权利终止合同，并扣取相应的损失补偿。

以上事宜经双方共同商议决定，本协议从签字之日起生效至------年----月---日止，如有违反，需补偿对方相应的经济损失。

甲方签字： 乙方签字：

甲方盖章： 乙方盖章：

------年---月---日

------年----月----日

**洗车店工作总结19**

着装汽车美容店所有员工在工作场所的服装应统一、清洁、方便，具估要求是：

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。

5、头发整齐，保持清洁，男性职员头发不宜太长;

6、面部洁净、健康，不留胡须，口腔清洁;

7、随时保持手部清洁，不留长指甲，指甲缝无污垢，妇性职员涂指甲油要尽量用淡色;

8、上班前不能喝酒或吃有异味食品，工作时不许抽烟;

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

员工服务细则制度

(1)员工应尊守店内一切规章及公告。

(2)员工应举止文明，对顾客要热情、礼貌。

(3)员工应接受上级主管的指挥与监督，不得违抗，如有意见应于事前述明核办。

(4)员工维护本店信誉，凡个人意见涉及本店方面者，非经许可，不得对外发表，除办理本店指定任务外，不得擅用本店名义。

(5)员工不得经营或出资与本店类似及职务上有关的事业或兼任本店以外的职务。

(6)员工应保守业务上的一切机密。

(7)员工执行职务时，应力求切实，不得畏难规避，互相推诿或无故拖延。

(8)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。

(9)员工对外接洽事项，应态度谦和，不得有骄傲满足以损害本店名誉的行为。

(10)员工应彼此通力合作，同舟共济，不得有妄生意见、吵闹、斗殴、搬弄是非或其他扰乱秩序的事发生。

(11)除必要的试车外，不得动用客户车辆

**洗车店工作总结20**

1.甲方根据营运要求，协助加盟商进行选址。对开展业务从选址到开业后营运过程中制定标准化和规范化的管理模式，供加盟店经营使用。

2.甲方向乙方提供经营过程中，所需要的相关证件，材料。

3.甲方对加盟商进行全面的专业知识和经营管理培训，为加盟商提供产品和经营信息。

4.甲方向乙方提供甲方生产、加工的系列产品及其附属包装物，不得是伪劣产品。

5.甲方应加盟商的要求派专业人士现场指导，定期派专业人士对各加盟店进行交流巡察和经营指导。

6.甲方有权要求乙方提供其真实的各种经营数据，要求乙方填写的各种管理报表。并按照乙方所提供的经营数据发放各种乙方所需的经营材料。

7.甲方有权要求乙方必要时，配合甲方维护好甲方产品在当地的品牌形象，乙方的各种经营活动不得有损于甲方的品牌形象。

8：甲方一次性免费提供给乙方价值600元的清洗用品：乙方使用完以后。乙方开始自己承担清洗用品的费用。

9：甲方协助乙方对从业人员的雇佣、指导、进行监督：乙方的加盟店所需人员可根据实际需要，由乙方进行招聘、雇用。乙方的从业人员薪金由乙方支付，各种日常常管理，解聘由乙方自行负责。甲方有责任对乙方的从业人员进行各种业务、技能培训，使之适合经营需要。

10.甲方根据乙方的销售情况及产品库存，在通知乙方情况下，有权要求乙方配合甲方进行相关产品的调换，无须退款。

11.乙方在半途要终止“合作经营协议”可以退回乙方购买货款。但前提是终止“合作经营协议”并结清、和归还甲方所提供的物品。

另外乙方在经营过程中、向甲方进货的产品没有使用完的产品进行退货。没有开封的产品全额退款、开封的产品不能退款。

**洗车店工作总结21**

（一）主要内容

1.了解公司业务流程和公司制度，熟悉本岗位各种基本知识及注意事项。

2.从基本岗位做起，学习公司的产品，产品摆放，完成产品的配送。

3.学习产品的打包，销售部门回货处理，并把完好的货物经检查之后放回到货位上。通过学习更加完善的学习了产品储存销售的流程。

4.通过的自己买的资料结合公司的产品，进行了对比学习，学习了常用机油齿轮油的规格型号以及用途，另外对汽车易损产品的种类进行了认知。

5.通过与销售部几个员工领导的交流学习，学习销售的一些先进经验。

（二）具体实习过程

在实习的四周中，我首先参观并深入了解了企业的运作流程，随后参与了企业的日常运营及管理活动，并参加了企业的两次管理层例会，在最后一周中主要负责与客户协商订货、出货及采购部分。并参与了其中的合同文件准备和一些文案工作。

在第一周的实习中，我被安排到生产车间进行参观学习，对产品的生产流程进行熟悉。该企业认为，只有熟悉产品从原材料经过生产、包装等环节到成品的整个过程，才能在销售环节中更好地对产品进行定位与介绍。同时，也可以通过对生产、包装车间规范化生产模式的了解，更深入地体验到企业所恪守的宗旨与文化。

经过一周的熟悉以后，我对企业所生产的产品有了一定的了解。第二周我被派往销售部，与业务员一起参与企业日常的销售活动。既给按照订单给指定的经销商发货、进行货品更新并通过与他们交流来收集经销商的销售反馈信息。在市场销售部，我有幸经历了公司产品的一次价格调整，使我认识到在市场营销对策中,其价格对策是直接关乎产品是否具有竞争力和产品利润高低的关键性策略,我们既要遵循市场价值规律,又要把握好商品的供求规律,还要考虑消费者的消费心理和消费理念,只有这样来制定价格策略,我们才会获得经营者和消费者的双赢。

第三周适逢企业中高层公司发展研讨会，我参与的会议的筹备、组织、协调，并主持了这次会议，在会议上，我大胆提出了几周来我在企业中观察到问题和不足，并提出了建设性的建议。

第四周主要协助业务经理对经销商进行拜访，与经销商相关人员进行电话沟通，跟踪及协助各项业务的开展，向经销商准确、及时地传达公司销售政策、策划方案及产品信息等，并做好政策及方案的解释工作，确保经销商准确理解，积极配合。负责经销商的订单管理，跟踪落实货款的接受工作。

**洗车店工作总结22**

汶川县洗车场规范方案

随着我县社会经济的发展和人们生活质量的提高，购买私家汽车已逐渐成为百姓新的消费热点。特别是最近几年国家制定了大力扶持汽车产业发展的政策，并通过税收信贷等政策鼓励汽车消费，使小汽车社会保有量飚升，为了进一步加强我县主城区洗车场的管理，维护城区环境卫生，根据\_《城市市容和环境卫生管理条例》、《四川省城乡环境综合治理管理条例》等法规规定，现就城区主干道、郭竹铺、城乡结合处等20余家洗车场的规划设计及经营管理制定如下方案：

一、设置城区洗车场，应当符合城市环境卫生设施建设规划，合理布局，规范设计，配套建设并符合下列条件：

（一）地点适宜，不影响交通；

（二）环境整洁，进出道路经硬化处理；

（三）泥沙存积及排污设施符合有关技术标准。

二、禁止在城区主干道上设置洗车场。临时占用其他城区道路设置洗车场，必须经我县行政主管部门和公安交通管理部门批准。

三、从事机动车清洗经营服务，应当经交通运管部门审查批准，并在指定的地点进行。

四、从事机动车清洗经营服务，由经营者持申请表、洗车场设计平面图和规划等有关行政主管部门的审批件，向交通运管部

门提出书面申请。

五、从事机动车清洗经营服务的收费管理，按市物价管理的有关规定执行，使用税务部门制作的收费票据。

六、从事机动车清洗经营服务，应当按照标准化洗车场的规定标准，保证清洗质量；保持清洗场地周围环境清洁，清洗作业用水不得外溢，污染环境。

七、我县交通运管部门应当进一步加强对城区洗车场管理的指导、协调和监督检查工作。规划、公安、工商等部门应当按照职责分工，协助配合交通运管部门搞好城市洗车场管理的指导、协调和监督检查工作。

八、县级各部门、企事业单位的公务用车严禁在郭竹铺片区进行车辆清洗活动，如有发现或举报，经查证属实，将按照县委县政府规定对洗车驾驶员作离职处理。

九、违反本方案规定，有下列行为之一的，由交通运管部门责令改正，并依照相关规定予以处罚：

（一）擅自在城区设置洗车场从事机动车清洗经营活动的，处1000元以上3000元以下的罚款，并没收非法所得；

（二）在非指定的地点占用城区道路设置洗车场，依法强制拆除，对从事清洗经营服务的当事人处100元以上500元以下的罚款；

（三）在城区道路上自行清洗车辆，污染环境的，对驾驶员处50元以下的罚款；

（四）清洗作业用水外溢，污染环境的，处500元以上1000以下的罚款。

十、阻挠、拒绝交通运管部门工作人员依法执行公务，构成违反治安管理行为的，由公安机关按有关规定处理；以暴力、威胁手段阻碍执行公务，涉嫌犯罪的，移送司法机关处理。

十一、当事人对交通运管部门作出的具体行政行为不服的，可以申请行政复议或者提起行政诉讼。逾期不申请行政复议，也不提起行政诉讼，又不履行行政处罚决定的，由作出行政处罚决定的行政机关申请人民法院强制执行。

十二、交通运管部门的工作人员玩忽职守、滥用职权、徇私舞弊的，由所在单位或者上级行政主管机关给予行政处分；涉嫌犯罪的，移送司法机关处理。

十三、本方案自20\_年3月9日起执行。

**洗车店工作总结23**

车之秀汽车美容装饰中心是一家以汽车装潢、美容业务 为主的汽车专业服务中心，服务范围主要包括：汽车装饰服 务，销售汽车美容配套用品，还包括汽车清洗、贴太阳膜等 专业的汽车美容服务。目前，有员工 20 余人。因为地理位 置优越，所经营的汽车装饰用品品种繁多，种类齐全，加上 服务口碑良好， 经过不懈的努力， 逐渐在晋城业界打响了 “车 之秀”品牌，赢得了广大车友的一致好评。一年来，我们的 工作主要有以下几方面： 一、诚信服务车友满意。“客户至上，服务为本，诚信 经营，开拓市场”是我们孜孜以求的工作目标，并融入到了 为客户提供服务的每一个环节当中。

我中心汽车配套用品琳琅满目物美价廉。为了保证货源 质量，我中心常组织专人到全国各地参加有影响力的汽车 装饰用品展览会，为客户精挑细选产品。并严格进货渠道、 降低销售价格，使客户感到既价格公道，又放心质量。特别 是需求量大的如座垫、太阳膜、卫星导航、车载音响等，我 们的产品质量要明显高于其它服务企业。客户对我中心的信 任指数、满意指数居高不下，从而使我们的销售渠道进一步扩宽，无论是供货商还是客户都能得到较为满意的回报。

二、 洗车服务方便快捷。

作为一家专业性汽车美容中心， 我们自开店之日就一直秉持“客户第一，服务至上”的理念， 以客户满意为唯一宗旨，为此，我们始终将服务作为立足之 本、发展之根、赢利之源。由于我店所处地理位置优越，所 以就以洗车服务为突破口，延伸服务链。再有比较完善、快 捷的洗车服务方式，很快就占领了周边甚至更远区域内的洗 车市场。每天等待洗车的车辆经常排起长队。也就是通过客 户间的口碑相传，大家才知道了车之秀。也就是以洗车为开 端，使很多顾客开始进一步接触车之秀，为进一步提供更多 的配套服务打下了基础。

三、爱车服务赢得市场。我们的服务人员在满足你汽车 美容服务的同时，还会对每一名客户讲解一些汽车轮胎气 压、车辆漆面护理等日常护车小常识，贴心到位的附加在平 时的服务点滴当中，让客户在服务人员的感染下，也逐渐树 立了“汽车美容护理、细心呵护爱车”的理念。在此基础上， 我们的服务人员还会根据客户车辆的详细状况，提供有针对 性汽车美容保养建议，比如贴太阳膜、补充防冻液、车体抛 光等服务，促进顾客进一步消费，挖掘更大的潜在市场。通过这些有效手段，真正达到了与客户互动交流、合作共赢的 有利局面。同时，我们在日常工作中还特别注意节约用水用 电、减少服务过程中给附近居民造成的噪声污染等，与周围 店铺和居民共建和谐文明的服务环境。

在今后的工作中，我们将继续保持一贯的服务理念和工 作作风，完善服务种类，强化经营管理，提升服务品质，力 求得到广大车友的更多满意，也将以更高的服务质量和追求 回报客户、回报社会。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！