

发布日期: 2025-09-29

条条大道通罗马，历史一再昭示，这是一条颠扑不破的真理。受这个万亿级别大市场的诱惑，自2000年以来，业内外无数志士为此迈出了勇敢的一步，创建了各种品牌的汽车服务连锁。但回首过去，看见的不是一座又一座的丰碑，要么是凌乱踉跄的脚印——规模做上来了，可经营堪忧，亏损严重，企业盈利遥遥无期；要么已经是孤独悲壮的墓地——很多人带着志在必得的心态和雄厚的资本，轰隆隆而来，但只两年，还没来得及回首，就已哗啦啦地倒下。这些先烈虽说没有成功，但他们的教训也许会成为后市场有心人的宝贵财富。我们的加盟店每年都至少以200家的速度在增长。安徽浙江温州百援精养总部

国内的汽车后市场，经过了长足的发展和蜕变，迎来了行业变革的深水区，二十余年的行业发展，留下了一批能够适应市场需求的企业。可以说，主动求新求变，勇于顺应潮流，是汽修行业颠扑不破的真理。迎变而上、笃行致远，这是百援人一直追求的价值观。只有奉行长期主义，才能走得更稳、更好、更远。近年来，面对公共卫生事件黑天鹅的冲击、成品油价格飙升、新能源汽车渗透率不断提升等多重压力，线下实体店的经营矛盾日益尖锐，门店该如何自救成为行业热门话题。中国的汽车后市场，在经历了野蛮生产的蛮荒阶段和消费者意识的觉醒后，逐渐向着细分领域迈进，也大浪淘沙般提炼出了一批能够适应市场发展和需求的企业。安徽浙江温州百援精养总部养护的规律性是很强的，到了一定的里程数就会有相应的消费需求。

“团队在给门店做培训辅导的过程中发现了这一点，对于单体门店来说，要自力更生做规范化的运营管理体系十分困难；而连锁更是如此，没有强大的内功支持，也不可能走得更远。”从做汽车服务店的基因出发，百援精养正式成立。据介绍，百援精养对加盟店的管控背后，有一套三级运营支持体系。第1级为总部，总部团队负责战略规划，模式研发、战术推广、品牌输出、供应链打造等。第二级为大区，由渠道管理事业部各大区总监对运营中心赋能、管理和监督等。第三级为运营中心，全国30多家运营中心以省为单位，对门店进行到店帮扶和辅导等。

赵明强调，一个流派并不是一招一式，而是立体的和体系的，并且自己的体系里有很多东西是别的流派很难去模仿或者抄袭的。“要做连锁，首先就要确保自己的这一套理论和体系，能让单店盈利，当一个连锁体系单店盈利都解决不了，根本就谈不上连锁，这是第1个维度。其次就是在连锁体系里，你如何去管理物流配送等。因此，连锁是一个复杂的概念。”近日，《汽车服务世界》对百援精养CEO赵明进行了专访，以下为专访内容摘选，和读者分享。这个专业团队的培养是我们很大的痛点，我们也在这个过程中发明了很多方法去培养团队。

“门店在经营过程中有任何问题，都可以直接向运营中心或总部进行咨询，可通过各渠道的

二维码随时找到相应负责人，及时得到支持。”然后，多方面修炼技师的“技术内功”，包括维保基础知识的扎实度，施工流程的标准度，车辆故障的诊断能力，车辆故障的排除能力等。“比如通过认证孵化中心对技师进行培养，准备《养车知识300问》等手册，让技师先硬背再理解，并挂钩薪资标准和职级晋升；在全国各培训基地巡回讲解“技术故障解析”，帮助技师提高故障诊断能力；部署技术大咖组成专家团队坐镇总部，通过电脑链接远程答疑解惑，通过全程诊断指导门店排除故障。”当一个连锁体系单店盈利都解决不了，根本就谈不上连锁，这是第1个维度。安徽浙江温州百援精养总部

2016年，百援精养建立了第1家门店，由此正式宣告成立。安徽浙江温州百援精养总部

在这个过程中，受创始人个人魅力的感召和他们乐于提携后辈风格影响，一大批刚出校门的青年，一路跟随至今。公司几乎所有的中层以上干部，追随团队的时间都在十五年以上。学习力和真材实料是在这个团队生存的基本功。从青年到中年，十余年跟随、十余年学习、十余年成长，目前他们已经是百援精养总部各个枢要部门的掌舵人。闻名后市场的十八罗汉、十三太保都出自这个团队。十余年的风雨淬炼，十余年的自我更新，因为熟悉，所以默契，百援精养中高管的内部沟通成本、执行力、执行效果非一般机构能比。安徽浙江温州百援精养总部

广州百援精养汽车信息技术有限公司位于大龙街龙翔路26号201。百援精养致力于为客户提供良好的基础养护，换件养护，定程养护，深化养护，一切以用户需求为中心，深受广大客户的欢迎。公司注重以质量为中心，以服务为理念，秉持诚信为本的理念，打造汽摩及配件良好品牌。在社会各界的鼎力支持下，持续创新，不断铸造高质量服务体验，为客户成功提供坚实有力的支持。