

1元钱让松鼠养车走向全国 襄阳公交 闯出发展新江湖

湖北日报全媒记者 褚楠 通讯员 肖庆 葛铁



襄阳公交驶过临汉门。

阅读提示

10月11日,开业不到1个月的松鼠养车河南安阳店客流不断。车间里,举升机缓缓升起,技师手持检测仪,逐项排查车况。

“技术规范、服务标准整套输出,新店接得上、转得快。”河南安阳公交副总经理侯典鑫说。

9月16日,松鼠养车安阳店正式开门迎客,这是襄阳公交集团走出湖北、布局全国的第二家合作门店。今年5月,江西景德镇门店率先揭牌,4个多月来,日均维修台次较开业首月增长430%。

对外合作,松鼠养车仅收取1元象征性加盟费,却全盘输出成熟的管理体系、技术规范和服务标准。

1元加盟费的“金方案”,敲开了全国汽修市场的大门。襄阳公交,凭什么?



侠义主题公交。



襄阳公交司机扮演“刘关张”NPC。

1 襄阳公交蹦出一只汽修『松鼠』

在襄阳,松鼠养车正成为越来越多车主的选择。然而8年前,他还只是公交场站里一次有争议的“试水”。

2018年,传统公交客流下滑、营收承压,不少公交企业靠缩减班次、售卖资产等方式“续命”,“这些手段绝非长久之计。”襄阳公交集团党委书记、董事长李晓芳说,公司转变思路,定下“开源节流、造血自救”八字方针。

“松鼠养车”提上日程,但不少人认为汽修并非主营业务,存在“不务正业”之嫌。

面对质疑,襄阳公交集团多次论证:数十年深耕公交运营领域,公司积淀了扎实的公交车维修技术,坐拥全城密布的场站资源,拥有数百人的专业技术队伍。

“修得好公交车,凭什么修不好私家车?”经过充分研讨、思想碰撞,公司上下达成共识,向市场要机遇、向改革要活力。

品牌定名“松鼠养车”,寓意勤劳、机敏、务实。他脱胎于公交维修体系,全面接轨市场化运营模式:环境优于路边小店,价格低于4S店,专注维修质量与配件品质。

技术总监李小飞在高端汽修领域能力出众,被招致麾下。在他的技术支撑下,松鼠养车年产值从116万元攀升至1200万元,4年实现10倍跨越式增长。今年,松鼠养车年产值即将突破2000万元。

一人拔尖是能力,全员精进靠机制。为打破国企“铁饭碗”固化思维,襄阳公交纵深推进三项制度改革,实现干部能上能下、员工能进能出、薪酬能增能减,部分中层管理人员,因年底综合考评排名末位,员工评价不佳,被降职为普通员工“从头再来”。

“我们以市场化薪酬改革为突破口,推行浮动薪酬机制,树立多劳多得、优劳优得的鲜明导向,推动员工从‘被动干活’向‘主动干事’转变。”襄阳公交集团企业管理部主任宋端阳介绍,企业管理人员浮动薪酬占比达65%,以广告分公司为例,业务员薪酬与业绩直接挂钩,“销冠”年收入超过集团董事长、总经理,干优有奖、干差有责成为工作常态。



松鼠养车旗舰店。(湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)



左图:松鼠养车技术人员正在检修。右图:工作人员正在接待客户。(湖北日报全媒记者 赵怡然 摄)

2 一元钱帮『松鼠』跳出襄阳

汽修市场竞争白热化,“松鼠”何以快速突围、落地生根?

樊城区前进路松鼠养车旗舰店店长王源源打开《松鼠养车金宝典》,配件、结算、客户、维修、价格、服务“六个统一”一目了然。

配件统一平台、价格统一目录、客户统一后台,公交场站后院的修理厂被“爆改”成综合性汽修门店。

国企信用,是品牌最亮眼的名片。相较于普通汽修店,松鼠养车依托国资国企背景,收费公开透明、无隐性消费、维保品质可控,打消车主消费顾虑,收获广泛认可。

跨省布局,绝非简单挂牌和贴牌,而是两地国企深度协同、优势互补。

景德镇门店由当地国企景德镇公交与襄阳公交联合打造,创新探索“轻加盟、重运营”新模式。襄阳派驻专业运营、技术团队长期驻场,打造集车辆维保、洗车美容、保险理赔、新能源充电于一体的综合便民服务站。

今年7月,安阳公交主动赴襄阳对接合作,仅两个月就完成新店落地;河北承德、安徽阜阳等地公交国企纷纷跟进洽谈,松鼠养车的一元赋能模式,逐步在全国铺开。

“优质服务是公交企业的生命线,只有守住服务初心,才能稳住发展根基。”李晓芳说。

近5年,襄阳公交营业收入年均增长2%,全员劳动生产率年均提升9%,走出了一条稳中有进、创新突围的发展曲线。

3 襄阳闯出全国公交突围新样板

“公交车上居然有个‘盟主位’,那我得去看看。”一句来自网友的调侃,引得众多游客专程来襄阳打卡“侠义公交”。

7月24日,襄阳市襄城区古城十字街,“侠义襄阳”主题公交站台正式投入使用,候车市民惊喜地发现,等车间隙竟能与“郭靖黄蓉”打个照面。

“从图纸设计到焊接制作,全程都是我们团队的修车师傅‘手搓’完成的。”侠义公交和网红站台均出自松鼠养车一群修车师傅之手,全网总流量超过10亿人次。

10月4日,襄阳公交集团推出的三国文化主题公交正式亮相。驾驶员扮成刘备、关羽、张飞和诸葛亮,驾驶开往古隆中景区的512路公交车,引得市民驻足围观。

今年国庆假期,该集团以“三顾茅庐”故事为背景,对该线路进行创意改造,带乘客穿越古今、共赴“隆中对”,再次火爆全网。

侠义主题公交、三国主题公交相继出圈,是襄阳公交跨界转型的缩影。

近年来,襄阳公交坚持“需求导向思维、互联网思维、平台思维、品牌思维”,跨界构建“公交+”产业集群:将老旧办公楼改造为特色酒店,传统客运站升级为新能源汽车公园,承办的两届襄阳国际车展成交额超3亿元;旗下“蚂蚁检测”车辆年检业务量从8000余台增至1.7万台;城市消费一卡通累计销售3万余张,销售额突破2500万元。

从1966年“1条线路1台车”,到如今“公交+多元业态”的发展新格局,襄阳公交走出了一条国企转型突围的特色路径。

“面对行业发展新趋势、新挑战,我们将坚持市场化改革不动摇,为各地公交国企提供破局突围的新样板。”李晓芳说。

据统计,今年1月至9月,襄阳公交“公交+”产业集群实现总收入超1.4亿元,稳居全国地级市公交企业前列。

(本版图片除署名外,均为襄阳公交提供)