



Ideea: Spălătorie auto

Descrierea afacerii:

Aceasta este o afacere care va aduce câștig curat din mașini murdare. Spălătorie auto este o afacere de succes deoarece raspunde la o cerere din ce în ce mai mare, cheltuielile de start-up sunt relativ accesibile, conducerea afacerii nu necesită cunoștințe de strictă specialitate, mărimea, amploarea, diversificarea afacerii poate să difere substanțial astfel încât afacerea să poată fi abordată de la capacitatea de spălare clasică, cu compresor, simultan a 2-3 mașini, la adevărate centre de înfrumusețare auto.

Tipuri de spălătorii :

- spălătorii clasice cu jet de apă și cu frecarea manuală, folosind perii și lavete, a caroseriei;
- spălătorii cu jet de apă cu înaltă presiune, fără frecarea manuală sau cu perii mecanice a caroseriei,
- spălătorii automate (cu perii mecanice – mașini automate),
- spălătorii chimice (uscate) care pot fi organizate în centre mobile sau fixe,
- saloane de înfrumusețare auto în care serviciile de spălare sunt secundare față de serviciile speciale de cosmetizare a mașinii

În concluzie, e loc pentru toți : practic afacerea începe de la „inițiativa micuților spălători de parbrize care ne agasează prin intersecțiile patriei” până la spălătoriile automate pentru autocare sau TIR-uri ori excentricitățile de marketing gen stripteas - spălarea capotei cu „balcoanele” -, dar nu despre asta doresc să vă dau idei!

Capital inițial:

Costurile inițiale pentru pornirea afacerii sunt legate de gasirea unui spațiu și amenajarea lui, acestea crescând odată cu numărul rampelor pe care le va avea spalatoria. O spalatorie auto presupune minim 40 de metri patrati, cel puțin 10.000 de euro și trei angajați. Cam acesta este minimul cu care un intreprinzator poate demara o afacere tot mai profitabila, pe fondul vanzarilor de autoturisme in crestere.

1- **Terenul** va fi inchiriat in cazul in care nu detineti o loc bun pentru vad comercial. Asigurati-va intai ca Primaria este de acord ca acolo sa se construiasca o spalatorie non-stop. Chiriile pot varia de la 300 la 700 de euro pe luna pentru un spatiu mai rasarit, bani care se vor amortiza rapid. Puteți închiria un spațiu construit și care s-ar preta adaptării ca spălătorie auto, caz în care costul chiriei, pentru un spațiu cu acces la utilități și cu un bun potențial de piață, în suprafața de de circa 60 mp poate să fie circa 1.000 euro lunar.

2 - **Amenajare:** cea mai buna varianta este o prelata din material plastic inscriptionata cu logo-ul firmei , din care se face un acoperis ca de cort, dar si separatia dintre 4-5 rampe de spalatorie. Este usor de intretinut si se pot aduce o multime de modificari, numai scheletul este metalic. (400-500 de euro)

3 - **Aparatura:** 4-5 compresoare de jet cu presiune, 150-200 de euro bucata. Ratele sau second-hand vor fi printre optiunile de baza. Nu va zgarciti sa cumparati 2-3 compresoare care sa faca cu schimbul. Racordarea la utilitati si izolarea peretilor (daca se utilizează o construcție din zidărie în care serviciile se pot acorda și în perioada rece) costa aproximativ 2.500-5.000 de euro.

Instalatiile de spalare pot fi noi sau second-hand, eventual luate în leasing sau cu plata în rate.

4 - **Consumabile:** detergenți auto, bureț și lavete de calitate cumpărați en-gros. Cu 200 de euro vă ajung cel puțin 2 luni.

5 - **Resurse umane:** De preferat sunt tineri din afara orasului, platiti cu salariul minim pe economie, pentru ca daca se pricep, pot castiga si de 4 ori salariul din bacsisurile de la clienti. Toata lumea este multumita : DVS. - clientii multi si fidelizati ; SPALATORUL - castiga bine si lucreaza din placere : CLIENTUL - are incredere si pleaca multumit. Pentru început ar putea fi angajați trei oameni, iar pentru fiecare este necesar echipament de protecție de 30-50 Euro.

6) Cheltuieli pentru electricitate/motorină/apă: în funcție de cât consumați, evident, acestea sunt cheltuieli variabile și sunt relativ proporționale cu veniturile realizate.



Compresoarele pe motorina consumă puțin, dar mai dau rateuri iarna, cele electrice sunt silențioase și fiabile, dar vă golesc buzunarele. Apa - în general 10- 15 litri de apă spală bine o mașină (spălat exterior), dacă se folosesc compresoare cu pulverizare fină. Consumul poate să treacă de 50 – 100 l apă în cazul spălării clasice. Și tarifele la apă sunt în creștere. Recircularea apei ar putea fi o soluție. Pentru a obține avizul de mediu este necesară filtrarea apei reziduale prin separarea/decantarea uleiurilor. Recuperarea și re folosirea apei pentru spălare necesită investiții suplimentare, dar aceste costuri se justifică pe deplin datorită creșterii profitabilității afacerii.

O investiție într-o spălătorie performantă, care poate servi autovehiculelor de forme și dimensiuni variate, spălând fără frecare mecanică, utilizând doar acțiunea combinată a unor soluții chimice speciale, care dizolvă depunerile de pe mașină și a jeturilor de apă rotative sub înalta presiune, necesită un efort de minim 120.000 Euro

Vânzări prognozate:

O mașină se spală interior/exterior în 20-30 de minute. Un spălat exterior este 3 Euro, interior încă 2 Euro, spălat motor 5-7 Euro, curățat fețe uși, tapțerie scaune cam 8-9 Euro. La capitolul alte servicii puteți convinge clientul că îi trebuie un bradulet dezodorizant, încă 1 Euro, o cafea 0,5 Euro (o puteți oferi gratuit pentru comenzi mai mari de euro). În medie vorbim de 4-5 Euro în 20 de minute. Se lucrează non-stop în două schimburi, faceți calculul. Servicii mai pretențioase scot mai mulți bani din buzunarul clienților : polish exterior - minimum 14-15 Euro, degresat jante 2,5 Euro. Politica de preț este ușor de stabilit cunoscând prețurile practicate în zonă. Clienții și nevoile specifice ale acestora sunt ușor de identificați. Aplicând un mix de marketing adecvat este relativ ușor să-i atrageți și să-i fidelizați. Majoritatea spălătoriilor pe care le cunosc lucrează non stop (în perioada de vreme favorabilă) chiar fără să facă aceste eforturi.

Rentabilitatea afacerii este de minim 30%. Afacerea mai prezintă și avantajul că vă permite practic dimensionarea veniturilor înregistrate în contabilitate funcție de cheltuieli.

Situația pieței:

Acest timp de afacere este o investiție sigură, prin prisma faptului că avem străzi pline de gropi, iar praful, noroiul și alte „mizerii” sunt ca la ele acasă. După cel mult două zile, o mașină care a stat toată această perioadă în parcare, chiar pe timp frumos, este prăfuită și numai bună de o nouă spălare. Mașinile care circulă intens, de exemplu taxiurile, necesită spălare zilnică dacă țin la blazon. Orice deplasare mai lungă necesită o spălare datorită cel puțin insectelor care sunt strivite de caroserie și parbriz. Standardele din ce în ce mai înalte ne obligă să renunțăm definitiv la spălarea mașinii lângă bloc, în parcare și ne transformă în mod sigur în clienți ai spălătoriilor. Concluzie : piață favorabilă, în creștere pronunțată și pe termen lung !

Factori de succes:

Dacă spalatoria este poziționată și într-o zonă comercială, succesul mai depinde de o singură variabilă: vremea bună !

Factori de risc:

Principala problemă în derularea unei astfel de afaceri o constituie atât cerințele tot mai ridicate ale agențiilor de protecție a mediului și a primăriilor pentru conformarea cu standardele europene, cât și costul ridicat al apei și a energiei, materiile prime de bază.

Dezvoltarea afacerii în franciză :

Spălătorie auto poate fi o afacere profitabilă dacă serviciile oferite sunt de calitate și conving clienții să mai treacă pragul. Pentru a vă asigura de acest lucru, vă puteți deschide una în sistem de franciză. Una din firmele specializate în promovarea francizelor propune două variante. Astfel, aveți de ales între o spălătorie "ambulantă", ale cărei costuri sunt relativ reduse, și un "salon de cosmetică" auto, în cazul în care dispuneți de mai mulți bani și de spațiu.



Spalatorie auto pe trei roti : Franciza ProntoWash presupune un concept inovator și ecologic pentru spalarea mașinilor. Dacă spălătorile "clasice" utilizează în mod tradițional pentru spălarea unei mașini între 50 și 200 litri de apă, ProntoWash folosește pentru aceeași operație doar 5 litri de apă. Secretul constă în utilizarea unui sistem mobil de spălare - WashingKart. Acesta folosește o combinație de detergenți cu spumare redusă, mixat cu ceară și apă. Pentru îndepărtarea murdăriei de pe mașină nu se utilizează apa sub presiune, ci un material textil cu porozitate specială.

Investitie totala de cel mult 23.000 de euro

Concret, serviciile oferite de ProntoWash sunt următoarele: spălare cu detergenți biodegradabili; ceruire cu substanțe speciale (teflonate); aspirare și spălare interioară; curățare detaliată cu revitalizant pentru jante și tratament cu silicon pentru roți. Curățarea interioară și exterioară durează până la 40 de minute, iar prețul este de 5 Euro.

Pentru a vă "deschide" o asemenea spălătorie ambulantă aveți nevoie de o sumă cuprinsă între 10.000 și 23.000 de euro. Diferența este dată de locul ales. În acest moment, ProntoWash operează în parcurile din Selgeros-uri, dar și la Plaza și Mall Vitan.

Salon de frumusețe pentru mașini

Expert Detailing, companie de origine autohtonă, spune că aduce un concept nou pe piața francizei din România. Este vorba de detailing, un serviciu care este compus din mai multe tipuri de operații, fiecare dintre ele fiind specifică tipului de material pe care se lucrează. De exemplu, detailingul exterior este compus din curățarea și dressing-ul motorului; spălarea manuală a exteriorului; curățarea specială a jantelor și polisharea lor dacă este cazul; îndepărtarea depunerilor de bitum din zona pragurilor și a contraaripilor; decontaminarea vopselei și a lacului; polish vopsea/lac în 3-5 pași; aplicarea protecției pentru vopsea; aplicarea dressing-ului exterior pe ornamente, cauciucuri și contraaripi. Toate aceste operațiuni durează între 2 și 4 ore, costa 100 Euro fără TVA, iar garanția oferită este de până la 6 luni.

Capitalul de pornire 100.000 de euro

Intrarea în rețeaua de franciză presupune plata unei taxe inițiale în cuantum de 15.000 euro. Aceasta vă permite folosirea mărcii și a imaginii Expert Detailing, precum și metode și sisteme de lucru care asigură satisfacția, fidelizarea clienților. Investiția totală pentru demararea unei asemenea afaceri se ridică la aproximativ 100.000 de euro.

Suma include, pe lângă taxa de intrare mai sus menționată, contravaloarea echipamentelor necesare derulării activității.

Suprafața ideală pentru operarea acestor "saloane de frumusețe" este de minimum 200 mp.

CISA vă poate ajuta în găsirea unei soluții financiare pentru demararea afacerilor și elaborarea documentațiilor (plan de afaceri – studiu de fezabilitate) pentru accesarea finanțării.