



SUPER SPĂLĂTORII SUPER AFACERI

proiectare | producție | servicii integrate | magazin | parteneriat

GHIDUL INVESTITORULUI ÎN SPĂLĂTORII AUTO SELF SERVICE

Consultant Vânzări 0747-034.010

SFATURI UTILE PENTRU INVESTITORII ÎN AFACERILE CU SPĂLĂTORII AUTO



- ✓ Esența unei afaceri cu spălătorii auto promovată de noi este ideea de SELF SERVICE. Aceasta înseamnă:
 - Utilizatorii/clienții spălătoriei se auto-deservesc optim, fără un ajutor nemijlocit din partea unui angajat permanent;
 - Funcționarea echipamentelor este asigurată printr-un contract de service externalizat și nu prin plata unui angajat permanent (cu avantajele majore de garanție, profesionalism, costuri reduse);

⇒ **Investitorul maximizează profitul cu o implicare minimală**
- ✓ Investitorul asigură investiția (pct. 1-5 mai jos), o pune în funcțiune (pct. 5-7 mai jos) și apoi derulează afacerea în mod profesionist (pct. 8 mai jos) pentru un profit bun, un bun renume de piață și o continuitate.
- ✓ În mod pragmatic, orientarea investitorului în acest domeniu spre a finanța și derula această afacere este bazată în principal pe acești indicatori:
 - **Rata profitabilității nete: 40%**
 - **ROI (returnarea investiției): 2.5-3 ani**



SUPER SPĂLĂTORII SUPER AFACERI

proiectare | producție | servicii integrate | magazin | parteneriat

1. TIPURI DE SPĂLĂTORII
2. LOCAȚIA
3. TERENUL
4. UTILITĂȚILE
5. PROIECTAREA ȘI AUTORIZAREA
6. FINANȚAREA
7. CONTRACT ECHIPAMENTE
8. IMPLEMENTARE
9. ASIGURAREA AFACERII

1. TIPURI DE SPĂLĂTORII

Din perspectiva investiției stațiile de spălare self service se pot clasifica astfel:

- **STAND ALONE** – investiție cu scop principal spălarea și curățarea auto
- **COMPLEMENTARĂ** – investiție complementară unei afaceri principale, ca și: reprezentante și service-uri auto, stații de carburant și GPL, vulcanizări și service-uri de roți, campinguri și parcuri de rulote, parcuri auto, parcuri etc.
- **NECESITATE** – investiție necesară în special pentru firmele care dețin flote proprii cum ar fi: firme de distribuție, construcții, brutării, fabrici de mezeluri și branzeturi, rent a car etc. (de obicei fără monetizare)

2. LOCAȚIA

- Proprietate sau Chirie pe termen lung (minim 5 ani)
- În zone aglomerate, de trafic, rezidențiale (optim blocuri de locuințe, office, shopping)
- Este o afacere de proximitate (se adresează utilizatorilor din jur – locuire, serviciu, cumpărături, nu celor de tranzit)
- Cu acces facil, din artere principale (nu e neapărat să fie la stradă)
- Vizibilitate bună, semnalistică
- O distanță sigură față de locuințe rezidențiale (minim 25 m)
- O clasificare a locațiilor:
 - Locații premium - spații largi cu acces facil, poziționate la marile artere de circulație, foarte vizibile, bonus cu acces la două străzi;
 - Locațiile de tip supermarket - poziționate în parcarile centrelor comerciale sau în imediata vecinătate a acestora, cu posibilitatea de a avea acces din parcare lor;
 - Locații în proximitatea cartierelor și a dezvoltărilor rezidențiale - totuși la o distanță confortabilă de acestea, pentru ca zgomotul să nu fie un impediment în funcționarea stației;
 - Alte tipuri de locații.



SUPER SPĂLĂTORII SUPER AFACERI

proiectare | producție | servicii integrate | magazin | parteneriat

3. TERENUL

- Front (sau o latură) de minim 15 m (permite Drive trough)
- Calcul de boxe: 120-150 mp pentru fiecare boxa de (aceasta suprafata cuprinde boxa de spalare, aleile de acces, parcarile, spatiul de curatare interioara).
- Exemplu: o spălătorie cu 4 boxe are nevoie de un teren de aproximativ 500-600 mp.

4. UTILITĂȚILE

- Ideal ar fi ca orice spălătorie să poată avea acces la utilități, conectare la rețeaua publică de curent, apă, canal și gaze. În situații speciale se pot implementa soluții alternative pentru lipsa uneia sau mai multora dintre aceste utilități, astfel:
 - **Curent electric trifazat:** cu generator, crește costul cu energia electrică cu aproximativ 30-35%;
 - **Apă:** unde este posibil se poate scoate apă dintr-un puț/fântână - această variantă este recomandată și acolo unde există rețea de apă publică, reduce costurile cu apă cu peste 50 % (punctul slab este că deseori apa din puț este murdară și asta implică schimbarea mai frecventă a filtrelor)
 - **Canalizare:** racordarea la rețeaua publică de canal simplifică foarte mult implementarea unui proiect (nu este necesară obținerea autorizației de mediu!). Acolo unde nu este posibilă racordarea la rețeaua de canalizare, se poate apela la soluții alternative cum ar fi un bazin de stocare vidanabil sau deversarea într-un emisar natural, aceste excepții necesită aprobări suplimentare de la Autoritatea de mediu și Apele Române. În orice variantă este necesară instalarea unui separator de hidrocarburi.
 - **Gaz:** încălzirea apei este importantă pentru obținerea unui rezultat de curățare ireproșabil, pentru reducerea consumului de detergent și implicit a impactului pe care acesta îl are asupra mediului. Totuși echipamentele noastre de spalare pot funcționa doar cu apă rece continuând să asigure un rezultat de curățare satisfăcător. Principala noastră preocupare pentru posibilitatea de-a încălzi apa rămâne pentru degivrarea pistelor de spalare în perioada rece. Gazul natural se poate înlocui cu GPL, motorina și în unele cazuri cu curent electric. Încălzirea apei cu curent electric fie pentru spalare fie pentru degivrare este recomandată la stațiile de spalare mici cu 1-2, maxim 3 boxe.

5. PROIECTAREA ȘI AUTORIZAREA

- Condiție primă: de cerut din start Certificat de Urbanism (CU) la Primărie (așa aflați dacă pe acel teren se poate construi o spălătorie).
- Proiectantul va alcătui dosarul de autorizare (AC).
- Oferim clienților contractați servicii de proiectare structură, schițe și planuri de arhitectură și rezistență.
- Susținem clienții în etapele de obținerea AC, avize utilități și execuție infrastructură.

6. FINANȚAREA

- O vedem ca o condiție secundară (nu neimportantă!) în ideea că, fără condiția locației/terenului optim nu se poate face o calculație corectă a investiției și nici nu trebuie să căutăm surse de finanțare înainte (decât informativ).
- Surse proprii, Asociați, Finanțatori (bancă, leasing Grenke, Autonom), Fonduri nerambursabile (EU, Guvern), Finanțare Mixtă.



SUPER SPĂLĂTORII SUPER AFACERI

proiectare | producție | servicii integrate | magazin | parteneriat

7. CONTRACT ECHIPAMENTE JETPOINT

- Ofertă de preț, configurator specific (echipamentele optime, accesorii);
- Indicatorii investiției (amortizare/ROI) și Rentabilitatea (profit net operațional);
- Contract ferm cu Grafic de implementare (număr săptămâni);
- Predare spălătorie „la cheie”, gata de lansare.

8. IMPLEMENTAREA PROIECTULUI

- Clientul se ocupă exclusiv de realizarea infrastructurii spălătoriei, noi asistăm și consiliem proiectantul, dirigintele de șantier și executanții (aducțiuni utilități, realizare platforme betonate, zona de accesorii, amenajare alei acces și locuri de parcare);
- Producem echipamentele, le livrăm și le montăm;
- Fiecare montaj se finalizează cu:
 - Testarea riguroasă a echipamentelor
 - Setarea parametrilor de funcționare
 - Punerea în funcțiune și demonstrația funcționalității
 - Instruirea personalului care va opera spălătoria
 - Semnarea actelor doveditoare (procese verbale de livrare / M-PIF)
 - Acordarea Garanției
- Recomandări de tarife și promoții clienți;
- Recomandări de bună practică și mentenanță;
- Plan de dezvoltare a afacerii (upgrade piste de spălare, proiecte noi).

9. ASIGURAREA AFACERII

- Se referă la un scop major: investitorul să asigure un grad maxim posibil de funcționare a spălătoriei, respectiv a fiecărei boxe de spălare. Indicatorul de lucru este „Ore de nefuncționare per pistă” care trebuie să fie cât mai mic posibil.
- De înțeles faptul că, odată pusă în funcțiune spălătoria, afacerea aduce un profit bun și relativ constant pe parcursul anului, cu respectarea câtorva condiții de bază:
 - Întreținerea periodică a echipamentelor și instalațiilor. Subliniem că se pun în funcțiune niște utilaje, pregătite să funcționeze la capacitate ridicată (utilizare masivă), iar acestea trebuiesc întreținute cu revizii periodice, atât în garanție cât și post-garanție.
 - Utilizarea de detergenți agrementați și de calitate. Într-o piață plină de oferte de detergenți, investitorul trebuie să selecteze cu grijă furnizorul, detergenții (consum la ficare spălare!) sunt cel mai important criteriu pentru o spălare de calitate, la care utilizatorii clienții vor adera sau dimpotrivă, o vor reclama (pierderi de clienți).
 - Stoc de consumabile de urgență, un pachet critic de întreținere minimal cu care să se intervină imediat și să se poată remedia problemele de blocaj.
 - Contract de service permanent (abonament sau intervenție) care să asigure suport operativ și intervenție imediată în situațiile de defecțiuni și oprire instalație. Se dovedește tot mai mult că, o relație permanentă cu un Tehnician de service și mentenanță avizat aduce mari beneficii pentru investitor (încredere, profesionalism, salvare de costuri suplimentare, clienți mulțumiți).



SUPER SPĂLĂTORII SUPER AFACERI

proiectare | producție | servicii integrate | magazin | parteneriat

- Elemente de imagine și marketing. Fiecare locație de spălătorie trebuie bine semnalizată, spațiul trebuie să fie curat și iluminat corespunzător. Promoțiile și reclama locală și online (FB) contează pentru creșterea vânzărilor (sunteți într-un mediu concurențial).

Fiecare investiție are particularitățile proprii. Pot interveni condiții și limitări în oricare din punctele/etapele descrise mai sus, care influențează afacerea ta. Avem o experiență mare în implementarea proiectelor de spălătorii auto, am văzut multe situații și întotdeauna am reușit să găsim oportunități și soluții adecvate împreună cu investitorii.

BANII SUNT AI TĂI, DECIZIA ESTE A TA – SUNTEM AICI ȘI TE AJUTĂM SĂ CÂȘTIGI!

www.jetpoint.ro