

Biznes bez lania wody

Usługi świadczone przez parowe myjnie samochodowe przykuwają coraz większą uwagę nie tylko kierowców, ale też osób poszukujących oryginalnego pomysłu na firmę. Ofertę dla tych dwóch grup posiada Ecomyjnia, która od 2009 r. rozwija na rynku polskim sieć punktów stacjonarnych i mobilnych.

Skuteczne, dokładne, a jednocześnie przyjazne dla środowiska naturalnego – tak w kilku słowach można scharakteryzować mycie parą i bezwodnymi kosmetykami. Co ważne, aby auto lśniło jak nowe, nie trzeba wydawać fortuny. Ceny „zabiegów” nie różnią się bowiem w znaczący sposób od tych obowiązujących w tradycyjnych myjniach ręcznych. Dodatkowo Ecomyjnia proponuje również usługi z dojazdem do klienta. W takim przypadku pracownik sieci przyjeżdża z urządzeniami mobilnymi w wyznaczonym terminie w ustalone miejsce. Dla osób zainteresowanych współpracą organizujemy spotkania połączone z pokazami, podczas których m.in. omawiamy szczegóły i przedstawiamy specyfikę tego biznesu – informuje Marek Karafiot, współwłaściciel katowickiej firmy.



Innowacyjna forma działalności zdobyła popularność w wielu europejskich krajach, a nad Wisłą ciągle stanowi niszę z potencjałem.

Podbijamy rynek!

Innowacyjna forma działalności zdobyła popularność w wielu europejskich krajach, a nad Wisłą ciągle stanowi niszę z potencjałem. – Część klientów traktuje myjnie parowe jako novum, do którego jeszcze nie są w pełni przekonani. Jednak ostatnie lata pokazały, że nie ma problemów z popytem na tego typu usługi – zauważa Marek Karafiot. Zielono-niebieskie logo firmy zdobywa kolejne „tereny” w kraju i za granicą (Niemcy – Monachium, Holandia – Nijmegen). Tylko w ostatnich tygodniach powstały nowe punkty w Sosnowcu, Poznaniu oraz Koszalinie, a wkrótce zostaną uruchomione w Białymstoku oraz Krakowie. – Mamy nadzieję, że do końca 2011 r. nasza sieć będzie liczyć ok. 30 jednostek, czyli o kilka więcej niż obecnie – mówi Marek Karafiot. Procedury związane z otwarciem myjni mobilnej zajmują około miesiąca. Bardziej czasochłonnym przedsięwzięciem jest utworzenie

oddziału stacjonarnego, m.in. ze względu na konieczność wykonania prac remontowych i adaptacyjnych.

Para w ruch

Potencjalni biorcy licencji nie muszą posiadać doświadczenia zdobytego w branży. Ecomyjnia organizuje szkolenia dla wszystkich partnerów oraz ich pracowników. – Zajęcia obejmują nie tylko tematykę samej autokosmetyki, obsługi i wykorzystania urządzeń czy zastosowania chemii samochodowej, ale również aspekty związane z kwestiami poruszonymi w podręczniku operacyjnym – mówi Marek Karafiot.

Osoby, które chcą świadczyć usługi z dojazdem do klienta, muszą posiadać samochód i przygotować kapitał w wysokości 15–30 tys. zł. Wydatki związane z uruchomieniem placówki stacjonarnej rozpoczynają się od 35 tys. zł, przy czym sporo zależy od lokalizacji czy liczby stanowisk. Kto zdecyduje się na drugą z opcji, powinien dysponować powierzchnią wynoszącą co najmniej 25 m² na stanowisko. Może to być zarówno wolnostojąca hala, jak i miejsce w parkingu podziemnym, jednak zawsze z dostępem do energii elektrycznej i pomieszczeniem socjalnym (istniejącym lub wydzielonym).

Czysty interes

Za przystąpienie do sieci nie trzeba wносить żadnych opłat, a promocja potrwa do końca bieżącego roku. Stała opłata franczyzowa wynosi 300 zł za jednostkę mobilną, w przypadku myjni stacjonarnej kwota jest zależna od lokalizacji i liczby stanowisk. – O powodzeniu konceptu decydują przede wszystkim wartości dodane, jakie oferujemy klientom korzystającym z Ecomyjni: oszczędność czasu, wygoda, bardzo konkurencyjne ceny oraz jakość, jakiej nie jest w stanie zapewnić żaden inny sposób mycia – mówi Marek Karafiot. Dodaje, że o sukcesie decyduje również odpowiednie nastawienie partnera, m.in. ciągłe poszukiwanie potencjalnych klientów. Pracująca na normalnym poziomie myjnia mobilna może osiągnąć miesięczny dochód 6–7 tys. zł, a stacjonarna – kilkakrotnie wyższy. Szacunkowy czas zwrotu inwestycji to 6–12 miesięcy.

Marcin Gazda

KOSZT INWESTYCJI: 15–30 tys. zł (myjnia mobilna), od 35 tys. zł (myjnia stacjonarna)
OPŁATA ZA PRZYSTĄPIENIE DO SIECI:
 0 zł – promocja do końca 2011 r.
MIESIĘCZNA OPŁATA FRANCZYZOWA:
 300 zł (myjnie mobilne) lub do uzgodnienia (myjnie stacjonarne)
ZWROT INWESTYCJI: 6–12 miesięcy

KONTAKT

Marek Karafiot
 tel. 669 955 001
 ecomyjnia@ecomyjnia.pl, www.ecomyjnia.pl