



Representaciones de lavandería, S.L.



¿Es la lavandería autoservicio un negocio para usted?

Con este dossier pretendemos que se haga una idea de lo que significa introducirse en el negocio de la lavandería autoservicio.



Representaciones de lavandería, S.L.



Índice.

- 1.- Introducción.
- 2.- Diferentes tipos de tiendas de lavandería.
- 3.- ¿Cuánto tiempo puedes dedicar?
- 4.- Ubicación.
- 5.- Inversión.

1.- Introducción.

El negocio de la lavandería es una excelente opción para cualquiera que o bien busque unos ingresos extra o busque construir un negocio estable y rentable que sea su fuente de ingresos principal. La longevidad de las lavanderías y la alta tasa de supervivencia – la mayoría de las tiendas siguen abiertas después de cinco años -- puede explicarse por tratarse de un negocio que ofrece un servicio demandado por la mayoría del público, se trata de un negocio a prueba de recesión, ya sea que la economía esté en auge o no, la gente siempre necesitará ropa limpia, a esto hay que añadir que sus bajos costes operativos hacen que el negocio sea rentable con un número bastante bajo de lavados y secados diarios.

En este dossier, usted podrá informarse sobre las diferencias más importantes, entre los diferentes tipos de lavanderías, de los recursos económicos necesarios para la apertura y de algunos puntos a tener en cuenta para que contribuyan a su éxito.

La escalabilidad es otro beneficio significativo de la industria de la lavandería. Una vez que un propietario ha tenido éxito con una tienda, pueden reproducir rápidamente su negocio para una segunda ubicación, y pueden poseer y administrar muchas tiendas de lavandería.

El retorno de la inversión en una lavandería auto servicio suele estar entre el 20 - 35%, por lo tanto, podemos esperar un beneficio bastante interesante por nuestra inversión.

DATOS PARA CONSIDERAR:

- Negocio estable a prueba de recesión con una tasa de supervivencia del 85%
- Las lavanderías proporcionan un modelo de negocio escalable que simplifica el crecimiento y fomenta la expansión.
- Los bajos costes operativos hacen que el negocio sea rentable con un número bastante bajo de lavados y secados diarios.



Representaciones de lavandería, S.L.



2.- Diferentes tipos de tiendas de lavandería.

Poseer una lavandería ciertamente tiene muchos beneficios, pero, como cualquier negocio, conseguir una lavandería de éxito requerirá tiempo, habilidad e inversión monetaria. La cantidad y proporción de estos elementos (tiempo, habilidad, inversión) dependerá del tipo y número de tiendas que planea abrir.

Las lavanderías vienen en muchas formas y tamaños, pero en general, las lavanderías se engloban en dos categorías: la tienda de servicio atendida con personal y la tienda autoservicio sin personal.

LAVANDERÍA AUTOSERVICIO SIN PERSONAL

De las dos categorías que describimos en este dossier, este es el más extendido. Es un negocio sencillo y sin complicaciones que solo ofrece el servicio de lavado y secado donde es el cliente el que se gestiona ambos servicios, poseer una lavandería de autoservicio sin personal podría ser el negocio para ti. Este tipo de tienda se desarrollan muy bien en áreas urbanas centros de negocios y campus universitarios.

Este tipo de tienda suele tener en 5 y 9 máquinas, de diferentes capacidades la elección de las capacidades de las máquinas se suele elegir dependiendo la zona donde se ubica el negocio. Seguramente habrá visto tiendas con menos máquinas, en este tipo de lavandería con 2-3 máquinas los costes fijos son los mismos, que, en una lavandería mayor, por lo que su repercusión en los resultados es más negativa.

LAVANDERÍA ATENDIDA CON PERSONAL

En este tipo de lavandería atendida, durante la mayor parte de la jornada el cliente siempre puede tratar, con algún empleado para aclarar y solucionar cualquier problema que pudiera surgir, nuestra idea de lavandería atendida se trata de una lavandería autoservicio en la que además de usarla como una lavandería autoservicio el cliente puede solicitar otro tipo de servicios adicionales siempre relacionados con la lavandería, recogida y entrega, planchado, servicio de lavado de prendas delicadas, etc. Es para este tipo de servicios adicionales donde es necesario tener personal. Este tipo de negocio es muy interesante si se complementa con clientes como restaurantes, pequeños hoteles, residencias, etc. que necesitan unos servicios más específicos.

En este tipo de instalación aparte de las máquinas de lavado y secado tradicionales también suelen incorporar máquinas de mayor tamaño para los servicios más profesionales, además de mesas de planchado y calandras, todo enfocado a dar cobertura a este tipo de cliente que subcontrata el trabajo al ser la lavandería un complemento necesario para su negocio.



Representaciones de lavandería, S.L.



3.- ¿Cuánto tiempo puedes dedicar?

Evidentemente las horas semanales que usted dedique a su negocio de lavandería dependerá del tipo de tienda que planea abrir.

LAVANDERÍA AUTOSERVICIO

La tienda autoservicio 100%, como su nombre indica, no requiere la presencia constante del propietario, aunque si de su supervisión, entre sus trabajos están administrar el negocio, recaudar ingresos, limpiar la tienda, hacer las compras de suministros, mantener las máquinas, y por supuesto abrir y cerrar diariamente.

LAVANDERIA ATENDIDA

Este tipo de tiendas necesitan que se les dedique más tiempo, puesto que en ellas concurren todas las tareas de una lavandería autoservicio más las tareas propias de ser una lavandería atendida, atención a los clientes supervisar al personal, recogida y entrega, marcado de la ropa según las especificaciones del cliente, etc. No hay que olvidar que una lavandería suele tener sus picos de trabajo por las tardes y los fines de semana, que es cuando el usuario dispone de tiempo para poder realizar esta tarea. Por lo tanto, deberá tener a alguien atendiendo la lavandería durante esos periodos, en los que al mismo tiempo que está trabajando en los encargos de la lavandería, planchado, doblado, etc. Puede atender a la clientela de la lavandería.

LA EXPERIENCIA

La experiencia, en la lavandería, como para cualquier actividad de la vida siempre es un valor añadido, por lo tanto cualquier experiencia en la gestión de negocios, o con atención al cliente es un valor a tener en cuenta y un apoyo a la hora de conseguir el éxito en una lavandería, tanto para una lavandería autoservicio como para una atendida, son importantes, pero quizás donde más se podrá valorar es con las lavanderías atendidas donde el trato con el cliente es mucho mayor que en el autoservicio y una parte importante de los ingresos proviene de clientes captados, a los que se les han ofrecido los servicios de lavandería. También es cierto que el carecer de este tipo de experiencia no supone ningún problema a la hora de gestionar una lavandería.

4.- Ubicación.

La ubicación de la lavandería sea cual sea el tipo siempre es muy importante, se debe buscar una ubicación donde estemos cerca de otros negocios para que nuestros clientes puedan aprovechar el tiempo durante el lavado, compras, bancos, lavar el coche, repostar, etc. El tiempo que duran los lavados.



Representaciones de lavandería, S.L.



Buscaremos un sitio que sin necesidad de ser una calle principal que sea un lugar de paso y siempre que sea posible con facilidad para el aparcamiento.

5.- Inversión.

El principal coste inicial de su negocio serán la adquisición y el diseño/renovación del local donde su ubique la lavandería y el equipamiento de su tienda con equipos de lavandería comercial. A partir de ese momento sus gastos fijos serán el alquiler, el teléfono y la conexión a internet, alarmas, asesoría, etc. y los variables dependerán de los consumos realizados agua, gas, electricidad, químicos, etc.

Si está interesado en iniciar una lavandería, sería muy interesante que se pusiera en contacto con nosotros para poder hacerle un presupuesto que se ajuste a sus necesidades y que englobe o bien todas las partidas necesarias para poner en marcha una lavandería o simplemente el precio de la maquinaria, desde RL2 y siempre con nuestro asesoramiento, ofrecemos la posibilidad de que el cliente pueda contratar el resto de partidas para la instalación de una lavandería por su cuenta.

UBICACIÓN DE LA LAVANDERÍA

Sus costes iniciales dependerán del tipo de propiedad que esté adquiriendo, dónde se encuentra y si planea comprar o alquilar el local. La inversión necesaria también dependerá mucho de cómo se encuentre el local elegido.

EQUIPOS DE LAVANDERÍA

Una vez que haya seleccionado la ubicación, tendrá que instalar los equipos de lavandería comercial. Es importante que los propietarios de negocios sepan que las lavadoras y secadoras que ven en las lavanderías no son las mismas que las que utilizamos en nuestras residenciales. Equipo de lavandería comercial está construido para trabajar las 24 horas del día, rendimiento confiable; también tiene una mayor capacidad de carga y muchos más programas disponibles.

Entonces, ¿es el negocio de la lavandería adecuado para usted?

Ahora que se ha hecho una idea de los beneficios de poseer una lavandería, del tiempo que necesita dedicarle, y la inversión necesarios para dirigir una tienda exitosa. Si desea obtener más información sobre muchos aspectos específicos de la gestión de su propio negocio de lavandería, como el diseño de la tienda, equipos, y más, póngase en contacto con nosotros.

¿Está listo para iniciar su negocio de lavandería?

Desde RL2 podemos ayudarle a alcanzar sus objetivos de negocio.