



Zapraszamy na nowo otwartą myjnię w Wieprzu 222A (k. Andrychowa)

TIXEWASH Polska

Centrum mycia samochodów

W tym artykule zastanowimy się, jak zaplanować biznes związany z myjniami samoobsługowymi oraz jak zwiększyć jego obroty. Trzeba zdawać sobie sprawę, iż pewien stan rzeczy zależy tylko i wyłącznie od dobrego, rozsądnego planowania. Rzeczy, na które nie ma wpływu, jest bardzo niewiele i nie zasługują na szersze omówienie.

Bardzo ważnym aspektem tego biznesu jest wybór odpowiedniego miejsca/ lokalizacji. Jeżeli myjnia znajduje się przy stacji paliw, to praktycznie miejsce jest już dobre „samo w sobie” – ze względu na infrastrukturę podstawową. Zastanawiając się nad wyborem miejsca, musimy zorientować się, czy obok działa jakaś konkurencja, a jeśli tak – to, jaka ona jest? Jeżeli w niedalekiej odległości zamierzamy postawić identyczne urządzenie, to atrakcyjność takiego planowanego biznesu mocno spada. Jeżeli jednak w pobliżu znajduje się np. myjnia, która myje tylko samym pistoletem, to z powodzeniem możemy postawić tam myjnię wyposażoną w szczotkę myjącą – klienci na pewno ją docenią na zasadzie porównania. Drugą ważną sprawą (chyba najważniejszą) jest urządzenie myjące. Jak już wielokrotnie pisaliśmy, musi ono spełniać wiele warunków, takich jak np.: oszczędność, niezawodność czy odporność na zamarzanie. Tak jak podnoszono problem z usterkowalnością myjni w okresie zimowym, co jest w większości przypadków prawdą, ale nie dotyczy myjni TIXEXPRESS z otwartym

systemem antyzamarzaniowym. Bardzo ważne jest również to, aby maszyna bardzo dobrze myła. Zgodnie z doświadczeniami klientów i oceną płynącą z rynku taką jakością zapewnia tylko szczotka myjąca.

Biorąc pod uwagę, iż bardzo często w niedalekiej odległości od siebie znajdują się dwie myjnie o podobnych parametrach, podział klientów następuje bardzo często ze względu na czas mycia. Dochodzi wówczas do paradoksów, gdzie klient myje auto za parę złotych, a inwestor zastanawia się, czy wystarczy mu pieniędzy na utrzymanie myjni.

Najlepszym wyjściem z impasu jest doposażenie myjni o urządzenia dodatkowe, dające przewagę nad konkurencją, których koszt w porównaniu z całością inwestycji jest niewielki.

Warto więc zainwestować w takie urządzenia dodatkowe, jak: rozmieniarka banknotów, profesjonalny odkurzacz, samoobsługowa suszarka, kompresor, odkurzacz piorący czy dyspenser papieru.

Musimy sobie zdać sprawę z tego, iż np. rozmieniarka banknotów sama nie zarabia,

ale może zdecydować o tym, iż zdobędziemy parę procent klientów, dzięki temu, iż oferujemy im dodatkową usługę. Całkowicie inną sprawą są odkurzacze, suszarki, kompresory, dyspensery papieru czy odkurzacze piorące, które działają po wrzuceniu monety.

Te urządzenia stanowią, iż nasza myjnia przeradza się w centrum mycia samochodów, gdzie za niezbyt wygórowaną kwotę i przy własnym wkładzie pracy klient wyjeżdża czystym autem nie tylko na zewnątrz, ale i wewnątrz. Na dodatek w zimę nie obawia się, iż samochód mu zamarznie. Porównując koszty utrzymania myjni, gdy w nowoczesnych maszynach TIXEXPRESS są one bardzo niskie, to w urządzeniach dodatkowych opisanych wyżej są one minimalne. Weźmy pod uwagę, że np. odkurzacz nie potrzebuje podgrzewania posadzki, systemu antyzamarzaniowego, odchlorowywania wody czy jej zmiękczenia.

Reasumując, inwestycja w wyposażenie dodatkowe (które nie jest zbyt kosztowne w porównaniu z całą inwestycją) po pierwsze, sumarycznie obniża nam koszty utrzy-

Zdrowych i wesołych świąt oraz szczęśliwego Nowego Roku życzy wszystkim TIXEWASH Polska

producent nowoczesnych
myjni samoobsługowych

TIX e x p r e s s

mania myjni, a po drugie – dzięki niej nasz biznes staje się bardziej atrakcyjny dla klientów.

Warto zwrócić uwagę również na to, że jeżeli na samym początku zdecydujemy się na najtańsze i najprostsze urządzenie, to będzie ono atrakcyjne tylko do momentu, jeżeli ktoś nie wybuduje o wiele lepszej myjni. Klienci,

aby dobrze umyć pojazd, potrafią jechać nawet kilkanaście kilometrów.

Dodatki do myjni są na pewno uatrakcyjnieniem jej usług, ale myjnia musi być na wysokim poziomie pod względem jakości mycia. Jeżeli zauważymy, że u konkurencji w weekendy gromadzą się tłumy, a u nas jest pusto, warto zastanowić się nad wymianą

urządzeń, co może okazać się o wiele bardziej ekonomiczne dla naszej kieszeni, niż utrzymywanie na siłę czegoś, co nie działa lub nie przynosi oczekiwanych profitów.

Jacek Wójcicki
dyrektor ds. sprzedaży i marketingu
TIXEWASH Polska Sp.j.

TELEFONY: 604 391 602 dział handlowy • 696 092 935 sekretariat

TIXEWASH Polska Sp.j. • www.tixewash.pl • biuro@tixewash.pl



Linia **TIX e x p r e s s**

TIXEWASH Polska
604391602
604391690

bezpiecznie najnowocześniejsze maszyny na rynku!