Автомоечный бизнес не является для нашей страны чем-то новым, но услуга эта остается востребованной. Скажем больше – многие эксперты заявляют, что данное направление бизнеса переживает сейчас новый этап развития. Особенно это касается регионов.

Пойдем на «мокрое дело»

Если верить зарубежным экспертам, то на 50 000 населения должна приходиться одна автомойка. Бум на открытие автомоечных сервисов уже спал, но ниша еще достаточно свободна.

Все автомоечные сервисы располагают практически идентичным «меню», и пользуются одной и той же техникой. Подавляющее большинство отдает предпочтение немецкой марке «Karcher». Это вполне понятно – техника достаточно надежная и высокого качества, но не из дешевых.

В целом, по России около 80% «мокрого» рынка отдают предпочтение немецкой технике, а остальные 20 % разделили между собой чешские, итальянские, и польские производители. Их продукция хотя и более дешевая, но уступает немцам по качеству.

Из всех типов моек самый большой процент выпадает на мойки ручного типа, что само по себе странно, так как тоннельные и портальные мойки более рентабельны. Сами автомойщики говорят, что водители недолюбливают «порталки», потому что они якобы повреждают поверхность авто.

Но именно портальные и тоннельные мойки наиболее распространены в странах Европы, наряду с пунктами самообслуживания (о которых в регионах пока и слыхом не слыхали).

Если учесть все особенности периферийного рынка, то «влезть» в него довольно нетрудно. Заведомо выигрышный вариант – купить портальную или тоннельную автомойку.

Таким образом вы сможете обосноваться в нише с минимальной конкуренцией. Но данный способ требует приличных вложений, и подходит только состоятельным предпринимателям.

Еще одно решение – увеличить производительность «прачечной». Как это сделать? Автомойка в этом случае должна располагаться либо возле оживленной трассы, либо нужно искать оптового заказчика на свои услуги.

Это может быть крупное автотранспортное предприятие. Все ведомственные машины должны «купаться», независимо от погоды и времени года – у них такие правила.

Если говорить по существу, то наиболее выгодными являются всего два вида автомоек. Первый – автомойка с максимально высокой производительностью, и минимальным набором услуг. Такую автомойку хорошо открывать на очень загруженных участках дорог. Она рассчитана на клиента, который очень спешит, и дорожит своим временем.

Второй вариант – мойка с широким ассортиментом предоставляемых услуг и высоким качеством. Набор услуг может включать в себя помывку двигателя, чистку салона, чернение шин, .и.т.д. Такая мойка рассчитана на любящего комфорт и качество клиента.

Она может быть расположена в стороне от оживленных трасс, но должна давать клиенту максимум пользы. На данных автомойках применяется только ручное оборудование, и за всем процессом работы следит мастер.

Реклама. Нужна ли вообще реклама для автомоек? На этот вопрос нет однозначного ответа. Размещение объявлений в автомобильных СМИ, и распространение рекламных буклетов в людных местах лишними точно не будут. Естественно, что на начальном этапе необходимо выделиться, и придумать что-то оригинальное. Вас должны запомнить.

Сколько нужно денег? Денежный порог вхождения в данный бизнес составляет около 15 000 долларов. Мойка АВД способна самоокупиться в течение года. Несколько месяцев уйдет только на то, чтобы о мойке узнали.

Портальная мойка более выгодна. Но у нее есть значительный недостаток – высокие первоначальные вложения. Ведь ее стоимость начинается с 40 000 евро. Срок окупаемости – около трех лет.

Большое значение имеет размер производственной площади, количество клиентов, которое мойка может отпустить за день. Если площадь «автопрачечной» занимает 100 кв.м., то, по мнению экспертов, через нее проходит в день около 20-ти машин.

Помывка авто обходится водителям в среднем в 200 рублей. Исходя из этих данных, примерная прибыль автомойки может быть до 8 000 долларов в месяц. Итого, рентабельность, исходя из слов самих владельцев автомоечных сервисов, составляет 20 %, как минимум. В лучших случаях эта планка может подниматься и до 40%.

Какие документы необходимы для открытия автомойки (по Москве)?

Разрешение от районного начальства;

Договор на аренду земли в Москомземе;

План строительства, согласованный с Москомархитектурой;

Разрешения от противопожарной службы, Госсанэпиднадзора, МП «Мосводосток»;

Услуга по мойке автомобилей не нуждается в обязательной сертификации.

Также необходимо иметь:

Договор на вывоз бытовых отходов;

План, в котором указаны границы земельного участка, договор аренды на земельный участок.

Но общих требований по всем вышеперечисленным документам нет. Чиновники Роспотребнадзора сами определяют необходимость документов для того или иного объекта. Кроме всего прочего, необходимо поставить в известность Московское Управление транспорта и связи о строительстве объекта (автомойки).