

Ecomyjnia pełną parą

Może się wydawać, że ochrona środowiska i myjnia samochodowa to rzeczy nie do pogodzenia. Nic bardziej mylnego! Mamy w Polsce sieć, którą wyróżnia dbałość o środowisko naturalne i ciekawy pomysł na partnerski biznes.



Myjnie ekologiczne od lat z powodzeniem działają w USA czy Australii. A wiadomo, że co dobre za granicą, wkrótce przyjmie się i u nas. Na rodzimym polu mamy więc Ecomyjnię. Firma rozwija właśnie sieć swoich ekologicznych myjni samochodowych – stacjonarnych i mobilnych, czyli z dojazdem do klienta. – Mimo że wciąż daleko nam do państw, takich jak Niemcy czy Francja, to jednak coraz częściej zaczynamy myśleć o segregacji odpadów, oszczędzaniu energii czy wody – mówi Marek Karafiot z Ecomyjni.

Dwie pasje – motoryzacja i ekologia

Myjnia ekologiczna działa praktycznie jak tradycyjna z tą różnicą, że nie generuje odpadów w postaci wody (nie wytwarza odcieku wody zmieszanej z chemikaliami), ponieważ stosuje się tam mycie parą. Ceny usług w punktach Ecomyjnia są podobne do tych w tradycyjnych myjniach ręcznych, a dzięki zastosowaniu wytwornic pary możliwe jest dokładne umycie auta i dotarcie do miejsc najtrudniej dostępnych, na które w zwykłych myjniach nie zwraca się uwagi. Zaletą Ecomyjni jest jej wersja mobilna – kierowca nie musi jechać przez całe miasto do myjni. To myjnia przyjeżdża do niego – a konkretnie samochód z kierowcą-fachowcem i całą masą sprzętu na pokładzie. – Każdy, kto skorzystał z naszych usług, wie, jak działamy i jaką jakość proponujemy. Dlatego klienci do nas wracają, przy

okazji polecając nasze usługi znajomym i rodzinie. A zadowoleni klienci to najlepsza forma reklamy – przekonuje Marek Karafiot.

13 tys. zł, by zostać szefem

Jeśli w naszym rejonie nikt jeszcze nie słyszał o ekologicznej myjni, warto pomyśleć o współpracy z siecią Ecomyjnia. Wcale nie trzeba dysponować wielką gotówką. Na otwarcie mobilnej myjni wystarczy nam 13–15 tys. zł. Kwota ta jest w całości przeznaczona na zakup sprzętu, strojów roboczych, autokosmetyków, wykonanie materiałów reklamowych. Sieć nie pobiera opłaty wstępnej ani miesięcznych opłat za licencję, co więcej, nie musimy dzielić się z franczyzodawcą obrotami. Zwrot inwestycji w myjnię mobilną możemy osiągnąć po sześciu miesiącach, jednak średnie dochody są w znacznym stopniu uzależnione od aktywnej pracy w terenie oraz miejsca prowadzonej działalności. – Rynek myjni z dojazdem do klienta jeszcze raczkuje, dlatego chętnie nawiązujemy współpracę z osobami aktywnymi, zorientowanymi na sukces, dla których, przynajmniej w pierwszym etapie prowadzenia biznesu, może to być działalność dodatkowa – wyjaśnia współzałożyciel sieci Ecomyjnia.

Jeśli mamy więcej środków na inwestycję, możemy pomyśleć o ekologicznej myjni stacjonarnej. – Koszt otwarcia takiego biznesu jest uzależniony przede wszystkim od ilości stanowisk, lokalizacji myjni oraz jej formy – mówi Marek Karafiot. – Koszt utworzenia myjni w parkingu podziemnym będzie dużo niższy niż postawienie myjni w wolnostojącej hali.

Na pewno jednak ogólny koszt będzie dużo niższy od otwarcia tradycyjnej myjni stacjonarnej – dodaje.

Nisza z potencjałem

W przypadku myjni stacjonarnej o sukcesie decyduje lokalizacja, jakość usług, obsługa klienta i odpowiednia promocja. W przypadku mobilnej myjni oprócz jakości decyduje przede wszystkim odpowiednie zaangażowanie osoby

Ekologiczne umycie 15 samochodów pozwala zaoszczędzić nawet do 3 tys. litrów wody.

prowadzącej taki interes. Sieć podpisała do tej pory umowy z 13 partnerami, którzy prowadzą 17 myjni, w tym 4 stacjonarne. – Obecnie przygotowujemy się do otwarcia kolejnych

trzech mobilnych myjni i jednej stacjonarnej. Podpisaliśmy również umowę z klientem na terenie Holandii, gdzie nasza pierwsza myjnia zaczęła działać we wrześniu – wylicza Karafiot. Zdaniem ekspertów rynek myjni ekologicznych to w Polsce jeszcze nisza, która ma przed sobą szansę bardzo dynamicznego rozwoju. Mamy coraz mniej wolnego czasu, coraz częściej zwracamy uwagę na jakość i ekologię. Sprzyjają nam też przepisy i dyrektywy unijne, które promują dbanie o środowisko. Wygląda więc na to, że polscy kierowcy wkrótce będą korzystać z ekomyjni równie często jak z tradycyjnych myjni samochodowych.

Paweł Słupski

KOSZT INWESTYCJI NA START: 13–15 tys. zł*

ZWROT INWESTYCJI: ok. 6 miesięcy*

*W przypadku mobilnej myjni

KONTAKT

Marek Karafiot, tel. 66 99 55 001
 Michał Borkowski, tel. 605 86 00 66
 ecomyjnia@ecomyjnia.pl
 www.ecomyjnia.pl