

COMO DESENVOLVER O NEGÓCIO DA LAVAGEM SELF-SERVICE!

1º. Desenvolver uma visão para o negócio.

Criar uma imagem mental do que pensa e que gostaria, que o negócio fosse.

Colocar-se perante algumas questões:

- Porquê entrar no negócio da lavagem self-service?
- Conhece alguém que tenha sido bem sucedido, nesse negócio?
- Já falou com alguém, que tenha uma lavagem self-service, e não tenha conseguido atingir os seus objectivos?
- Pretende instalar uma única instalação, ou pretende expandir-se para várias localizações?
- A lavagem self-service, será o seu negócio principal e de vocação, ou será apenas mais um negócio paralelo, tendo de pagar a alguém para o gerir?

2º. Qual é a sua missão?

A missão deve incluir uma declaração escrita, clara e explícita, do que se propõe fazer, e uma lista dos objectivos, produtos e serviços, que planeia oferecer.

Já nesta face, deve considerar assuntos relacionados com as necessidades de consumos, preço do equipamento, acções promocionais e actividades produtivas.

3º. O que se propõe fazer?

Se pretende construir uma instalação nova, deve reunir informação sobre a disponibilidade e custo de terrenos, taxas inerentes, estudos demográficos, taxas de licenciamento, construção, imagem, custos de projecto, equipamentos e custos de instalação, despesas operacionais, e impactos potenciais da legislação em vigor.

Se pretende adquirir na totalidade o equipamento, e suportar os custos globais da instalação. Ou então, se pretende adquirir uma solução em regime de franchising.

Para qualquer uma das modalidades, deve reunir e avaliar todos os custos inerentes, e fazer a simulação do seu projecto de investimento, com o objectivo de escolher a solução mais vantajosa, para o seu negócio.

4º. Como se posicionar perante o objectivo principal?

Desenvolver metas e objectivos conjuntos, para si e para o seu negócio.

COMO DESENVOLVER O NEGÓCIO DA LAVAGEM SELF-SERVICE!

Se a meta, é a construção de várias instalações e localizações diferentes, então, tem que provavelmente desenvolver um plano pessoal, e contratar pessoal, a menos que queira passar a maior parte do seu tempo, a andar de instalação para instalação.

Se pensar que pode enriquecer, somente com uma instalação de 4 ou 5 pistas de lavagem, deve reconsiderar o seu plano de negócios. Não negligenciar a direção a seguir, e estruturar o seu plano, vai seguramente auxiliá-lo a gerir mais eficazmente o seu negócio, e dar a atenção necessária à sua família e necessidades pessoais.

5º. Uma questão de estratégia

As estratégias são orientações importantes, que servem como fronteiras, à volta das quais as suas decisões são tomadas.

A estratégia do equipamento, inclui:

- Como será o layout da instalação;
- Como se processará a entrada e saída das viaturas, assim como o tráfego dentro da instalação;
- A orientação do equipamento, face aos ventos e sol;
- Quais os produtos químicos a utilizar;
- Política de marketing dos produtos e serviços, preços a praticar, publicidade, promoções;
- Horário de funcionamento.
- etc.

6º. Uma estratégia de aproximação

É muito importante que o produto que vai oferecer, seja de elevada qualidade e que mantenha um funcionamento consistente, ao longo do tempo.

Por exemplo: algumas das preocupações primárias mais importantes, são o de manter o asseio e a integridade do equipamento de lavagem. Elas podem ser atingidas, com a temperatura constante da água, a qualidade da água tratada relativa ao pH e dureza, a pressão de funcionamento e caudal, o tipo de bico de pulverização, e a qualidade dos químicos.

Nunca esquecer, se estas características podem ser atingidas com a localização e condições ambientais do local escolhido.

COMO DESENVOLVER O NEGÓCIO DA LAVAGEM SELF-SERVICE!

7º. Estrutura organizacional

O tipo de estrutura organizacional ideal para o seu negócio, é um assunto pessoal, que deve ser baseado na relação entre os requisitos legais e o nível de risco que está disposto a assumir. Isso deve ser determinado e avaliado, consultando o seu contabilista, advogado ou família.

8º. Gestão

Decidir qual o seu grau de ocupação e participação do dia-a-dia, para gestão do negócio.

Se planeia ter uma intervenção directa, terá que desenvolver capacidades e formação, para manter as instalações, e satisfazer as necessidades permanentes dos clientes.

Isso inclui tarefas tais como: manutenção preventiva diária do equipamento, verificação diária dos produtos químicos, limpeza diária das instalações, repor stocks, etc.

Se decidir ser um proprietário ausente, deverá contratar uma estrutura de pessoal, ou um gestor habilitado, para desempenhar todas as tarefas que o negócio exige.

Considerar também um plano de contingências, para enfrentar a possibilidade da ocorrência de catástrofes e acções de vandalismo.