**Как открыть автомойку в крупном городе**

Интересная идея бизнеса, которая расскажет как открыть автомойку и как начать это правильно.
Всё приведено в виде шагов, которые идут последовательно. Здесь написана самая суть, которая взята из опыта таких бизнесов. Этот опыт не найти в книгах, что добавляет материалу большей ценности.
Ниже приведены пункты при внедрении которых бизнес не только начнёт давать сразу прибыль, но и окупит себя в течение 6 месяцев работы.
Остаётся только взять и применить!

Вот эти шаги:

1.Выбор места

Одни из выгоднейших мест открытия автомойки, это всегда места, которые находятся рядом с дорогой, помните это при выборе. К хорошим местам так же можно отнести спальные районы, где большая плотность населения, места находящиеся близко к автостоянкам и паркингам. В крайнем случае хорошие места имеющие близость к АЗС и СТО.
И помните, что у вас должна быть нормальная дорога ведущая к мойке.

2.Выбор Помещения

Необходимо помещение, где спокойно поместится от 2 до 5 машин. В идеале можно начать с одного бокса.
Одно из первостепенного в этом бизнесе, это вода и способы на ней правильно экономить.
Подумайте о стоимости воды и проведении хорошей канализации. Последнее важно и лучше на этом не экономить, иначе могут быть засоры и неприятные запахи в помещении, что не добавит престижа и желания снова приехать на эту мойку.
Для очищения воды можно использовать специальное оборудование(системы рециклинга воды), это вам поможет значительно экономить на воде. Можно использовать и простую систему очистки воды, но первый способ куда экономней и лучше.
3.Оборудование и автохимия
Используйте качественное оборудование, которое проработает без поломок в течение нескольких лет. Лидером компаний на рынке производителей для автомоек является компания «Karcher».В мойке используются аппараты высокого давления, для качественной чистки и мойки автомобилей.То же самое касается и качества автохимии. Цена на неё выше обычной рыночной, но расход в разы меньше, что вам позволит очень сэкономить.

3.Персонал автомойки

Необходимо тщательным образом подбирать персонал, который должен быть профессионалом своего дела и вежливым с людьми. Для клиента одним из ключевых является качество выполняемых услуг и отношение к нему.
Никогда не скупитесь на зарплате своего персонала. Цену услуги всегда оправдывает её качество. При хорошей услуге, клиент готов даже переплатить.

4.Доход с бизнеса

Для автомойки самые прибыльные периоды приходятся на весну и осень. Ещё один прибыльный период приходится на моменты после дождя, когда высыхают лужи независимо от сезона. В итоге работы 60% прибыли уходит в дело. Из них 30% уходят на оплату персонала и другие 30% на оплату аренды и расходные материалы. Чистый же доход составляет 40%.

Если создавать автомойку с круглосуточной работой, активность клиентов будет следующей – с 6 утра начинают прибывать клиенты, с 8 - 9 начинается утренний час пик, который идёт на спад в обед. После обеда, наплыв клиентов постепенно возрастает и его пик приходится на 17 часов, в это время основная масса людей едет с работы. Ночью наступает время простоя, которое длится до 6 утра. В субботу и воскресенье клиентов в разы меньше, но стабильно они есть в течение дня.

По итогу можно сказать, что дело стоит свеч и как говорилось в начале, за 6 месяцев можно спокойно всё окупить. В этом бизнесе главное предоставлять качественные услуги, что в свою очередь влияет на репутацию. Со временем, автомойка обрастёт своими постоянными клиентами, которые будут приводить своих знакомых. Позже можно задуматься и о создании целой сети автомоек, но это уже другая история!