

En YOCW nos enfocamos que nuestro diferenciador sea el servicio, por eso a nivel mundial somos los únicos en ofrecer además de excelentes productos este portafolio de servicios:

Estudio mercado y diseño modelo negocio

Utilizamos los mejores métodos y tecnologías para ofrecer los mejores resultados

Tras nuestra experiencia en la fabricación, distribución, montaje y diseño del centro de lavado en diferentes ciudades de diferentes países del mundo nos ha dado una perspectiva de aquello que sabemos que espera encontrar y va a gustar al usuario de un centro de lavado de vehículos, y ese «know how» es el valor añadido que ofrecemos más allá de una simple venta de un producto.

- Estudio de mercado
- Diseño del mejor modelo de negocio para la zona
- Selección de la maquinaria adecuada al presupuesto del cliente



¿Qué podemos ofrecerte?

Estudio de mercado

Un estudio de mercado es una investigación para analizar la viabilidad comercial y económica de una idea, un proyecto empresarial, un producto o un servicio.

Se trata fundamentalmente de anticipar la respuesta de los clientes potenciales y la competencia ante un producto o servicio concreto.

En la sociedad actual, más competitiva, digital y cambiante que nunca, el estudio de mercado tiene mucha importancia ya que nos ayuda a saber en todo momento como están evolucionando nuestros clientes y competidores.

- Se busca o orienta a encontrar el lugar adecuado donde instalar el lavadero
- Se valora el paso de vehículos y el tipo de vehículos
- Se estudia la competencia y población del entorno
- Se investiga si el lugar que interesa tiene el espacio y acceso adecuado así como sus costes.

Modelo de negocio

Tras el estudio de mercado previo podemos detectar e identificar el mejor modelo de negocio.

Tras conocer el perfil y el comportamiento comercial de tu cliente objetivo, conocerás su interés en la solución o producto que propones para que resuelva sus problemas, el precio que está dispuesto a pagar o sus puntos habituales de compra.

Una vez identificados los distintos segmentos o nichos en que se divide el mercado, sabrás a que perfiles de clientes puedes dirigirte, el tamaño de tu mercado y el nivel de competencia, ya que sabrás quiénes son, qué venden, a qué precios, cómo se diferencian y cuáles son sus ventajas competitivas y podrás anticiparte a las reacciones de la competencia ante el lanzamiento de tu centro de lavado o campañas publicitarias definiendo así la mejor oportunidad de negocio para tu inversión.

- Buscamos cubrir segmentos descuidados o olvidados que sean oportunidad de negocio
- Buscamos siempre ofrecer más y mejor que los demás si entramos en un cuerpo a cuerpo
- Valoramos tener el mayor margen posible.



Maquinaria adecuada al presupuesto

Tras las dos fases anteriores nos centramos en como poder desarrollar ese modelo de negocio de la mejor manera posible adaptado al presupuesto del cliente.

En caso de no poder hacerse según lo planeado de forma inicial, sentamos las bases y el formato para poder ampliar y adaptarnos al crecimiento sobre la marcha en función de la facturación.

- Decidimos la mejor estrategia posible dentro del espacio y presupuesto disponible
- Decidimos la opción en equipamiento mas rentable y con mayor margen posible
- Ayudamos en la búsqueda de financiación ya sea leasing o renting

Beneficios para tu negocio

Centros de lavado instalados en más de 56 países

100% Clientes satisfechos con su facturación

Instalaciones únicas reconocibles por su experiencia de lavado y servicios

30% de facturación adicional al cambiar de una instalación de la competencia a una de YOCW

Más de 30.000 instalaciones de todo tipo en el mundo

Negocio autoservicio sin personal controlable a distancia*

Presupuesto maquinaria, obra civil y permisos

¿Qué maquinaria elegir? ¿De qué proveedor? ¿Qué modelo? ¿Qué opciones son más interesantes?

Existe un sinfín de opciones en el mercado, con o sin personal, más o menos automatizados, la sociedad que monte el lavadero puede ser unipersonal o de varios socios, se puede optar por una franquicia...

Desde YOCW ofreceremos una solución para cada caso, pero si seguimos las reglas tras el estudio de mercado seguramente acabaremos apostando por un equipo que sea atractivo para el cliente final, que sea singular creando una experiencia de lavado única que permita diferenciarse del entorno, con un margen amplio y un bajo mantenimiento.

Creemos que eso es lo que debería buscar cualquier comprador para poder exprimir el negocio y si se ha acertado repetir en otros lugares. En cuanto a la obra civil, permisos y financiación el camino a seguir será Y desde YOCW además nos implicaremos en esa parte tanto como desees o necesites.

- La innovación siempre atrae a más clientes en mercados maduros.
- Busca un proveedor que se implique en el proyecto y aporte su experiencia demostrada.
- La calidad de un equipo se demuestra en los materiales de su construcción, los costes de sus recambios y su vida útil y su servicio técnico experimentado.



¿Qué podemos ofrecerte?

Presupuestos de maquinaria

- Te ofreceremos diferentes soluciones para que puedas hacer un cuadro comparativo con pros y contras
- Existen versiones autoservicio, con personal o intermedias.
- Hay opciones que se pueden adaptar al entorno o la tipología de cliente de la zona.
- Además del precio tendrás que comparar el valor de cada propuesta y las opciones de éxito con cada una de ellas.
- Conoce insitu en persona cada máquina de cada presupuesto que esté dentro de tu idea de compra.



Obra civil y permisos

- Ofrecemos servicios de ingenierías especializadas en el sector del lavado.
- Conocemos la normativa, permisos necesarios y las necesidades a cubrir.
- Ofrecemos constructoras especializadas en hacer la obra civil necesaria para cada tipo de lavadero.
- Solicítanos presupuesto sin compromiso.
- Servicio llaves en mano.

Financiación

- Colaboramos con decenas de entidades financieras nacionales y internacionales para ayudarte a conseguir la financiación necesaria.
- Varias opciones en leasing.
- Opciones en renting hasta 7 años.
- Gestión de datos y requerimientos sin compromisos.

Datos del sector "car wash"

338 millones de vehículos es el parque europeo de vehículos en 2021 según ACEA. 30 millones de ellos en España. 10,5 millones es el número de vehículos que se lava cada día de media en Europa.

4,35 € es el beneficio de media por cada vehículo lavado en una máquina automática.

1,8% es el crecimiento de nuevos vehículos en España en el 2021

+65.000 instalaciones de todo tipo montadas en todo el mundo.

45% es el porcentaje de vehículos lavados durante el fin de semana.

Servicio técnico, recambio y consumibles

La clave del día después es la atención al cliente y el servicio prestado

Tras la compra del centro de lavado cobran importancia el día a día de lo que vamos a necesitar en cualquier lavadero como son el servicio técnico, los planes de mantenimiento, recambios y consumibles. En YOCW ofrecemos una estrategia 360 grados en la que podrás acogerte a las diferentes facetas en función de tus necesidades.

- Servicio técnico nacional con manos expertas con experiencia.
- Recambios universales en un 97% con pocas piezas cautivas.
- Productos químicos biodegradables concentrados y de alta calidad para el mejor resultado de lavado.
- Ayuda en el marketing y diseño de campañas publicitarias.

¿Qué podemos ofrecerte?

Servicio técnico

Nuestros técnicos tienen una formación específica en maquinaria de lavado con una experiencia media nacional de 25 años.

- Mas de 60 técnicos a nivel nacional.
- Servicio técnico en fines de semana.
- Planes de mantenimiento preventivo y correctivo.
- Servicio técnico telefónico directo.

Recambios

Hemos tratado de que la mayor parte de los recambios se puedan encontrar en la mayor parte de los países del mundo a través de distribuidores locales.

Trabajamos con marcas reconocidas de alta calidad para una máxima durabilidad de cada componente.

- Stock constante en fabrica y almacenes.
- Uso mayoritario de recambio universal.
- Gran calidad y durabilidad.

Consumibles

El principal consumible que se utiliza en el sector del lavado son productos químicos y filtros de agua entre otros. Son la clave de un buen lavado que limpie y no deje residuos sobre los vehículos.

- Alto grado de concentración para rebajar costes de operativa.
- Biodegradables en un 90% adaptados a todas las normativas vigentes.
- No dañinos con el medio ambiente, ni con las personas ni maquinas o vehículos.
- Alta calidad de acabados en cuanto a limpieza, secado y brillo.

Beneficios para tu negocio

Técnicos cualificados con experiencia en más de 60 países

98% es el tiempo de actividad constante de tu centro de lavado si contratas un plan de mantenimiento preventivo

Recambios originales de alta calidad para una mayor durabilidad

Productos químicos que incrementan el valor y cuidado de los vehículos y el ticket medio, así como la durabilidad de los equipos

Más de 30.000 instalaciones de lavado en todo el mundo desde 1969

Control y gestión a distancia de mantenimiento y consumibles con kits de IA