

DOMUS *NEWS*

Mayo 2022 Especial Expofranquicias

Abre tu lavandería 2-3
La entrevista 4-6
Nuestro diseño 7-9
Algunas tiendas 10-11



Tu propia lavandería de autoservicio

Clean&Go

By Domus



Por qué una lavandería autoservicio...

- 1 Modelo de negocio sin necesidad de personal
- 2 Inversión de bajo riesgo
- 3 Rápida recuperación de la inversión
- 4 Modelo de negocio sin temporalidad e inmune a las crisis
- 5 Negocio listo para facturar en 2 meses
- 6 Amplio abanico de tipología de cliente



Por qué con nosotros...

- ✓ Despreocúpate de cualquier gestión
- ✓ Nuestra experiencia en el negocio
- ✓ Nuestro partner ORTEXlavanderías te lo hace todo
- ✓ Asesoramiento integral
- ✓ Modelo de franquicia sin royalties ni comisiones



ortex
lavanderías

Invierte en **clean&go** y deja que tu lavandería trabaje por ti....

Clean&Go



Desde 35.000€ con todo incluido

búsqueda local, ayuda financiera, proyectos y permisos,
obras, maquinaria, formación inicial...

- ✓ Maquinaria de altísimas prestaciones, ergonómicas y versátiles
- ✓ Tecnología de última generación con máxima conectividad
- ✓ Una apuesta clara por la eficiencia energética y la sostenibilidad
- ✓ Domotización de tienda integrada

Antes de la apertura



Después de la apertura

- ✓ Estudio previo y búsqueda local
- ✓ Asesoramiento financiero
- ✓ Diseño y proyectos
- ✓ Tramitación de permisos
- ✓ Dirección y ejecución obras local
- ✓ Formación inicial en operativa y marketing

- ✓ Asesoramiento en lanzamiento y promoción
- ✓ Gestión telefónica de incidencias
- ✓ Formación continuada
- ✓ Asistencia técnica y mantenimiento integral
- ✓ Partners para optimización del negocio
- ✓ Servicio de asesoría fiscal



Hablamos con Jorge Quesada, propietario de cuatro lavanderías autoservicio ubicadas en Madrid, en diferentes localizaciones, una en el municipio de Pozuelo de Alarcón, otra en Cuatro Caminos, otra en Chamberí y otra en un Centro Comercial de Vallecas, todas ellas equipadas con maquinaria DOMUS.

Entrevista a Jorge Quesada

1- ¿Cómo empezaste en el mundo de la lavandería autoservicio?

Nosotros teníamos un local en Madrid que no alquilábamos y pasado un año sin que nadie se interesara por él empezamos a barajar la opción de ser nosotros mismos los que usáramos el local para abrir un negocio. Esto fue en 2013, para entonces, nos llamó la atención que, tanto en Madrid como en otras zonas, eran cada vez más habituales las lavanderías de autoservicio, nos “picó la curiosidad” y nos informamos sobre lo que era necesario para abrir una. Por las características del local comprobamos que era apto para este tipo de negocio, así que lo comenté con mis hermanos y juntos decidimos invertir en nuestra primera lavandería autoservicio, que abrimos en febrero de 2014.

2- ¿Y luego decidisteis abrir más?

Sí, íbamos viendo cómo subía la facturación y eso nos animó a abrir otra más. Así fue como cogimos otro local en el 2016 y otro en el 2017. A día de hoy, ya tenemos cuatro lavanderías abiertas y seguimos buscando más locales en Madrid en previsión de nuevas aperturas.

3- ¿Qué fue lo que os ayudó a decidir a abrir más tiendas de lavandería autoservicio?

Personalmente, sobre todo lo que más me animó fue la facilidad en el manejo y manipulación de la maquinaria DOMUS, tanto a nivel

“Es un tipo de negocio que puede ser tu actividad principal o secundaria, dependiendo del tiempo que le quieras dedicar y de la implicación que tengas”

de uso para los clientes como para la gestión y mantenimiento desde el punto de vista del propietario. Además, es un tipo de negocio que te permite decidir qué grado de implicación deseas asumir, es decir, puedes tener otra actividad económica y que la lavandería sea un ingreso extra, o enfocarlo como la actividad económica principal, buscando clientes nuevos, servicio de recogida, servicios a empresas con necesidad de lavar ropa como pueden ser gimnasios o peluquerías, etc.



4- ¿Cuál crees que es la clave del éxito para que funcione un negocio de lavandería autoservicio?

Para mí hay cuatro puntos clave: que esté limpia, bien iluminada, que tenga una buena ubicación y ante todo no abrirla enfrente de otra lavandería autoservicio. Otra cosa muy importante es el coste del local. Para que el negocio tenga éxito no se puede asumir el pago de 3.000€ al mes de alquiler e instalar solo cuatro máquinas, no habría un margen rentable. Yo lo que aconsejo es calcular el precio del alquiler máximo asumible en base a unos 100€ por máquina, es decir, si en mi local caben siete máquinas debería pagar unos 700€ aproximadamente de alquiler.

Además, hay que tener en cuenta el factor de la estacionalidad. En Madrid durante el mes de agosto la población disminuye

considerablemente, así como el rendimiento de la lavandería, por tanto, en los otros once meses debo sacar la facturación de todo el año, tengo que compensar este mes. Evidentemente, esto varía dependiendo de la zona donde esté localizada la lavandería, hay que tenerlo en cuenta, siempre. Estadísticamente esto no suele cambiar mucho de un año para otro, se mantiene esta tendencia. Por último, sin duda recomendaría tener un perfil en “Google my business” para que los clientes, tanto de la propia ciudad como turistas, puedan encontrar la lavandería. Es gratuito, muy fácil de configurar y de verdad que vale la pena.

5- Referente a la maquinaria DOMUS, ¿cuáles son las prestaciones que más destacarías y que te ayudan a hacer más rentable tu negocio?

Cuando cambié a DOMUS fue por dos razones técnicas importantísimas para mí, la primera, por el control Touch, este avance tecnológico me cambió la vida, es increíble toda la información a la que puedes acceder desde la pantalla de la propia máquina y su increíble facilidad de manejo. Además, está el hecho de poder incluir todos los programas que quieras y hacer las actualizaciones tú mismo. Antes tenía máquinas de otra marca y si yo quería modificar la duración o la dosificación de un programa tenía que llamar a un técnico que me lo hiciese y pagarle por el servicio. Con DOMUS, la lavadora viene con un manual de instrucciones muy sencillo que te permite hacerlo tú mismo y que, aunque puede que el primer día tardes un cuarto de hora en hacerlo, la segunda vez tardarás cinco minutos y la tercera solo tardarás uno. Esto



me permite poder personalizar mucho más los lavados de mi lavandería y puedo actuar con rapidez.

La segunda cuestión que me hizo decantarme por Domus fueron los monederos de las máquinas porque tienen el acceso por el frontal de la lavadora.

En mi caso, el 99% de las incidencias de las máquinas son los atascos que se producen en los monederos, bien porque la gente introduce las monedas en la ranura se salida donde no se debe hacer, o bien porque las mete demasiado rápido y en consecuencia se atasca. Con el sistema de panel frontal basculante es mucho más fácil poder solucionar la incidencia. Cuando tenía la otra marca, debía que acceder por la parte de atrás y desmontar ciertas piezas, era mucho más complicado y tardaba media hora en hacerlo, ahora con el panel frontal basculante y las llaves de los monederos DOMUS no tardo ni 30 segundos.

Otra prestación fundamental para nosotros es el sensor de humedad de las secadoras, que nos permite ahorrar costes de energía y, además, garantizar

al cliente que con nuestras secadoras no se le va a estropear la ropa, y que le va a permitir secar en menos tiempo y por menos dinero, algo que el cliente agradece.

6- ¿Cuánta gente trabaja contigo en el día a día para gestionar las cuatro lavanderías?

Para la limpieza tengo contratada una empleada a media jornada, para los temas más técnicos me ocupo yo personalmente, aunque con la pantalla táctil del Touch II si hay que hacer alguna actualización o tarea de mantenimiento, como por ejemplo añadir suavizante, también lo puede hacer ella, no hay ninguna complicación, es muy fácil de usar.

7- ¿Contáis con sistemas de domótica para la apertura y cierre de las lavanderías?

Sí, contamos con automatismo de apertura y cierre de las puertas a la hora de abrir y cerrar la tienda. Además, el TOUCH II nos permite tener las máquinas programadas para que, a partir de cierta hora, se apaguen solas. De esta manera, me ahorro el estar cada día mirando las cámaras para comprobar si aún hay clientes en el autoservicio

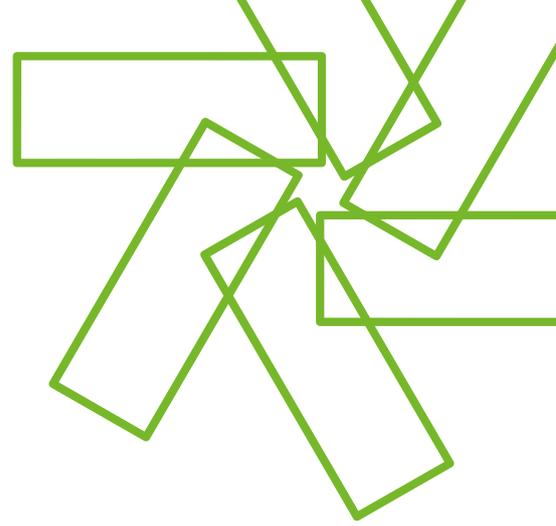
a la hora de cerrar y evito que alguna tienda quede abierta y se cuele gente por la noche. Además, si a todo esto le añades la IoT, aún es más fácil, ya que también se pueden controlar las máquinas a distancia por si surge algún problema, de esta forma te ahorras ir a la lavandería. La verdad que con estas dos tecnologías se gana mucho en tiempo y calidad de vida.

8- Y por último ¿Cómo ves el futuro de las lavanderías autoservicio?

Yo creo que va a ir a más. Hace años las primeras lavanderías autoservicio que se veían eran muy pequeñas y conforme han ido pasando los años cada vez son más grandes y con una estética más cuidada. Además, ahora las lavanderías arrancan mucho más rápido que antes. La primera que abrimos nosotros en 2014 tardó dos años en arrancar, y ahora, una lavandería de nueva creación en un año ya alcanza una facturación normal. Se nota que la sociedad está mucho más acostumbrada al uso habitual de las lavanderías autoservicio, y por supuesto, nosotros nos alegramos.

“Con la IoT se pueden controlar las máquinas a distancia por si surge algún problema”

Diseño completo



Hemos creado una guía de estilos moderna y accesible



Clean&Go
By Domus



coffee
CORNER



Formas orgánicas,
elementos naturales
y colores frescos para
conseguir un diseño
sostenible.

DOMUSCONNECT



Secado

1

Introduce la ropa en el tambor y cierra la puerta



2

En el monedero, paga mediante efectivo o fichas



3

Selecciona el programa con las flechas



4

Pulsa start/stop para iniciar el ciclo



5

Una vez finalizado el programa abre la puerta



Instálate la app **DOMUSLAUNDRY**



ECOVOLUTION
by **DOMUS**



SENSE & SMELL

Lavado

1

Introduce la ropa en el tambor y cierra la puerta



2

Selecciona el programa con las flechas



3

En el monedero, paga mediante efectivo o fichas



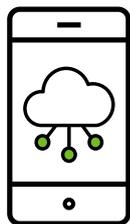
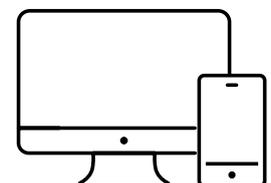
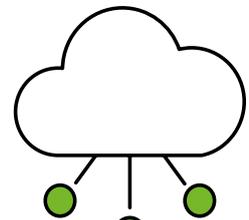
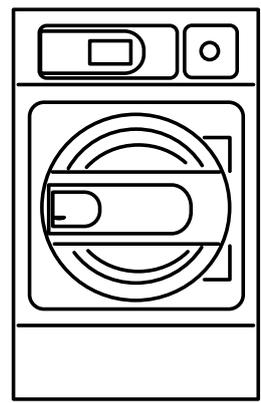
4

Pulsa start/stop para iniciar el ciclo



5

Una vez finalizado el programa abre la puerta



Algunas de nuestras tiendas

Adaptamos nuestro diseño a las necesidades de tu local y de su ubicación, optimizando así los recursos de inversión





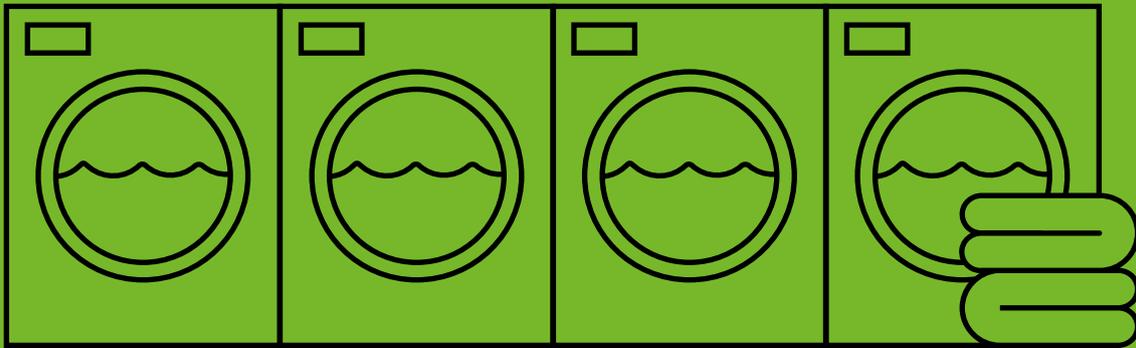
Un negocio de alta rentabilidad con una inversión ajustada sin competencia en el mercado y con mínimos costes de explotación.

Un negocio dirigido a distancia y sin empleados.

¿Quieres abrir tu propia lavandería autoservicio?



Te asesoramos en todo el proceso, proyecto llave en mano



Una franquicia sin royalties ni comisiones, pero con todas las ventajas de una franquicia

¡Contáctanos!

DOMUS@DOMUSLAUNDRY.COM

DOMUSLAUNDRY.COM

ORTEXLAVANDERIAS.COM



Clean&Go
By Domus

ortex
lavanderias

DOMUS
WINNING THE FUTURE THROUGH INNOVATION