

Webinar:

Cómo montar un negocio de #Detailing

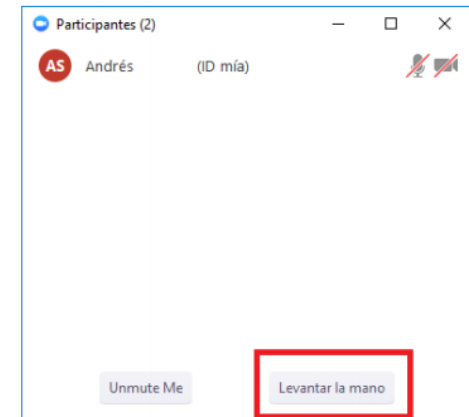
Por David Conde
institutodetailing.com
16/4/2020



INSTITUTO DETAILING

Introducción

- El webinar está siendo grabado
Se compartirá posteriormente
- Podéis escribir en el chat todas las preguntas que más tarde reponderé
- Podéis pedir la palabra con la opción de “levantar la mano”
(Mejor en el apartado de preguntas y respuestas)



Presentación

- 2004: Inicios en el detailing como aficionado (forodetalles.com)
- 2007: Detailer de fin de semana
- 2012: Centro de Detailing: Auto Impecable (Salamanca, España)
- 2014: Principiar Comercio Online
- 2015: Cursos presenciales de Detailing en España
- 2019: Instituto Detailing
- 2020: Cursos online



Qué es el detailing

- Detailing, detallado, auto detail, valeting, car valet...
- Técnicas y procesos de limpieza, rejuvenecimiento y protección de las distintas superficies y materiales del vehículo
- Renovación estética del automóvil



Origen del detailing

- Inicios en Europa (Alemania)
- 1888: Menzerna: Productos para pulir artículos de joyería y más tarde para la automoción
- 1901: Meguiar's: Pulimentos para muebles
- 1910: Meguiar's: Productos para la madera de los vehículos
- 1950: Meguiar's: Cera nº 1 para vehículos en EEUU (aun hoy a la venta)
- 1990>2020: Infinidad de marcas, técnicas, negocios, expansión mundial



Oportunidad de negocio

- Existe un gran mercado
 - Clientes que demandan servicios profesionales: Más allá de la limpieza
 - Demanda de nuevos servicios como el coating (cerámicos) o la restauración de tapicerías de cuero
- Competencia de muy bajo nivel
- Cultura de cuidado del coche muy diferente según país
- Los nuevos motores (eléctricos) no suponen una amenaza



Situación actual

- Gran incertidumbre sobre el futuro de la economía
- Buena oportunidad para emprender y auto-emplearse
 - Muchos han perdido o perderán su puesto de trabajo
 - Posibilidad de capitalizar el paro
 - Ayudas del estado (especialmente a jóvenes <30 años)
 - Reducción de cuota de autónomos
- Buen momento para pedir financiación:
 - Acceso al crédito
 - ICO
 - Línea de avales



Solo emprende si...

- Te apasiona este mundo y el automóvil
- Eres meticuloso, disciplinado y responsable
- Crees firmemente en la idea y a la vez eres realista
- Si te salen los números



Claves para el éxito del negocio

- Diferenciarse se los demás:
 - Servicios de calidad e innovadores: Distánciate de la limpieza
 - Formarse, certificarse y practicar
- Elegir bien el lugar
 - Tamaño de la población
 - Casco urbano
 - Zona industrial
 - Servicio a domicilio
- Elegir bien los productos y herramientas
- Buscar la rentabilidad (hacer bien las cuentas)
- Cuidar la imagen
- Dar al cliente un trato exquisito



Clientes satisfechos > Los mejores comerciales



Haz un plan de negocio

- Imprescindible para montar cualquier negocio
- Obligatorio si vas a pedir financiación
- Estudio de viabilidad del negocio

Busca ayuda para su elaboración
(Ayuntamientos, oficinas de emprendimiento)



Haz un plan de negocio: Contenido

- Resumen del negocio y que lo hace diferente
- Estudio de mercado
 - Clientes potenciales
 - Competidores en la zona
- DAFO
 - Debilidades (i)
 - Amenazas (e)
 - Fortalezas (i)
 - Oportunidades (e)
- Plan de comercialización
 - Cómo captarás clientes
 - Plan de marketing
 - Tarifas
- Análisis económico y financiero
 - Realiza escenarios optimistas y pesimistas
- Organización interna:
 - Producción y recursos humanos



¿Qué servicios prestar?

- Limpieza exterior
 - Prelavado
 - Lavado a mano
 - Limpieza intensiva de llantas
 - Secado completo
 - Acondicionado de materiales
- Limpieza interior
 - Limpieza de tapicería y otros
 - Cristales
 - Limpieza y acondicionado de cuero
 - Desodorización/desinfección
- Descontaminación de carrocería
- Pulido completo profesional
- Protección y abrillantado exterior: Ceras / sellantes
- Coating: Revestimiento cerámico
- Restauración de cuero
- Restauración de faros u ópticas
- Otros



¿Qué servicios prestar?

Importante:

- Fórmate adecuadamente
- Practica antes de vender los servicios



¿A qué precio vender los servicios?

- Marca un precio/hora objetivo en base a:
 - Tus costes y simulaciones
 - Tu ubicación
 - Estudio de mercado
 - Entre 20 y 50 € (más impuestos)
- Calcula los tiempos de tus servicios
 - Teniendo en cuenta el número de operarios simultáneos
 - Diferenciando entre tamaños del vehículo
- Incluye el coste de aquellos productos especiales (Ej: Coating)
- Incluye extras en base a la suciedad, pelos de animal, etc.



¿A qué precio vender los servicios?

Ejemplo

SERVICIO	INCLUYE	TIEMPO	TARIFA
Limpieza express	Lavado exterior a mano, aspirado completo, salpicadero, limpieza de cristales	1:30	35 €
Limpieza completa	Limpieza express, limpieza completa de tapicería, renovación de plásticos y gomas	3:30	120 €
Limpieza de cuero	Limpieza y acondicionado de tapicerías de cuero	1:30	50 €
Abrillantado	Encerado a mano con carnauba	0:30	20 €
Acondicionado exterior	Acondicionado de plásticos, gomas, neumáticos, metales y cromados	1:30	40 €
Limpieza de motor	Limpieza completa y acondicionado de materiales	0:45	30 €
Restauración de faros	Lijado y vapor de polímero (la pareja)	1:00	50 €
Antilluvia	Descontaminación y sellado de parabrisas	0:30	20 €
Pulido	Lavado exterior, descontaminado, pulido en dos fases y abrillantado con cera	8:00	250 €
Coating	Limpieza previa y aplicación de coating. Sumando servicios previos y producto:	1:30	50 €
	Con Cquartz UK 3.0 30 ml (55 € coste)		70 €
	Qyeon Q2 DuraFlex (150 € coste) Solo centros autorizados		200 €
	Otros, para centros autorizados/certificados, varias capas		400 €



Necesidades para el centro: Ubicación

En casco urbano

Ventajas:

- Mayor visibilidad
- Mayor comodidad para los clientes

Inconvenientes:

- Locales más pequeños
- Mayor renta
- Mayores requisitos legales (infórmate bien)

En zona industrial

Ventajas:

- Más espacio a menor coste
- Requisitos legales menores

Inconvenientes:

- Menor visibilidad



Necesidades para el centro

- Tamaño mínimo: 70 m²
- Máxima iluminación: Cada detalle importa
- Zonas separadas:
 - Lavado exterior
 - Limpieza interior
 - Pulido: Máxima iluminación
 - Atención al cliente
- Limpio y luminoso



¿A domicilio?

- Limpieza ecológica sin agua: Puede ser una opción
- Unidad móvil bien equipada:
 - Transportar todas las máquinas y productos (citados después)
 - Generador de corriente (casi siempre harás uso de la luz del cliente)
 - Contenedor de agua
 - Escalera para vehículos altos
 - Iluminación extra para trabajos de pulido

No es válido para todos los servicios



Inversiones a realizar: Máquinas

Hidrolimpiadora (lavado a presión):

- 140 bar de presión son suficientes (Kärcher K5, doméstica)
- Conviene invertir en máquinas profesionales por su durabilidad: Kärcher HD 5 o HD 7



Inversiones a realizar: Máquinas

Aspirador:

- Con alta capacidad: Ej. 90 L
- Que aspiren polvo y líquidos
- Mínimo 2 motores, idealmente 3



Inversiones a realizar: Máquinas

Inyección-extracción (tapicerías):

- 1 o 2 motores



Inversiones a realizar: Máquinas

Compresor:

Para Tornador, cepillos rotores, soplador, pistola de pintura, etc.

- 80 L mínimo
- 3 HP
- Caudal 350 L/min (importante)



Inversiones a realizar: Máquinas

Pulidoras de varios tipos:

- Rotativas
- Orbitales
- Roto-orbitales
- Long-throw (15, 21)



Medidor de espesor de pintura:



Inversiones a realizar: Máquinas

Generador de Ozono:

- Mínimo 5.000 mg/h



Inversiones a realizar: Máquinas

Soplador para el sacado:



Calentador para secar tapicerías:



Inversiones a realizar: Máquinas

Lavadora simple para las toallas de microfibra



Inversiones a realizar: Accesorios

- Toallas de microfibras
- Toallas de secado
- Water Blade
- Guantes de lavado
- Cubos con guard-grid
- Cepillos especiales llantas
- Cepillos para tapicerías
- Aplicadores de microfibra
- Aplicadores de espuma
- Pinceles y brochas
- Pulverizadores/atomizadores
- Cepillos para pelos de animal
- Guantes o bloques descontaminadores
- Pads de pulido
- Cinta de carroceros



Inversiones a realizar: Productos

- Champús
- Espumantes (foam)
- Desengrasantes
- Quick-detail
- Champú limpieza en seco
- Limpia-llantas
- Descontaminador férrico
- Descontaminador de siliconas
- Clay-bar
- Limpiacristales
- APC o limpiadores universales
- Limpia-tapicerías
- Limpia-manchas especiales
- Limpiadores de cuero
- Acondicionadores de cuero
- Restauradores de gomas y plásticos
- Acondicionadores de salpicadero
- Pulidor de metales
- Lijas para wetsanding
- Pulimentos (varios grados)
- Ceras (naturales de carnauba)
- Sellantes sintéticos
- Coating
- Kit restauración de faros
- Kit restauración de cuero



Inversiones a realizar: Productos



Inversiones a realizar: ¿Cuánto?

Depende de:

- Los servicios que decidas prestar
- Las marcas elegidas
- Los descuentos de los proveedores
- La cantidad de producto/consumibles de partida

La inversión en máquinas, accesorios y productos puede oscilar entre los 3.000 € y los 10.000 €



Dónde comprar

- Distribuidores locales de herramientas
- Proveedores locales de productos de detailing
- Amazon
- Aliexpress

amazon

AliExpress

Negocia precios como profesional antes de comprar



Gastos

- Alquiler del local
- Personal (si contratas)
- Electricidad
- Agua
- Comunicaciones
- Seguros
- Impuestos
- Reposición de productos



Cómo captar clientes

Tipos de clientes a los que puedes enfocarte:

- Particulares
- Vendedores de vehículos de ocasión
- Concesionarios
- Empresas con flotas de vehículos

Se cauto cuando negocies tarifas y forma de pago con los profesionales



Cómo captar clientes

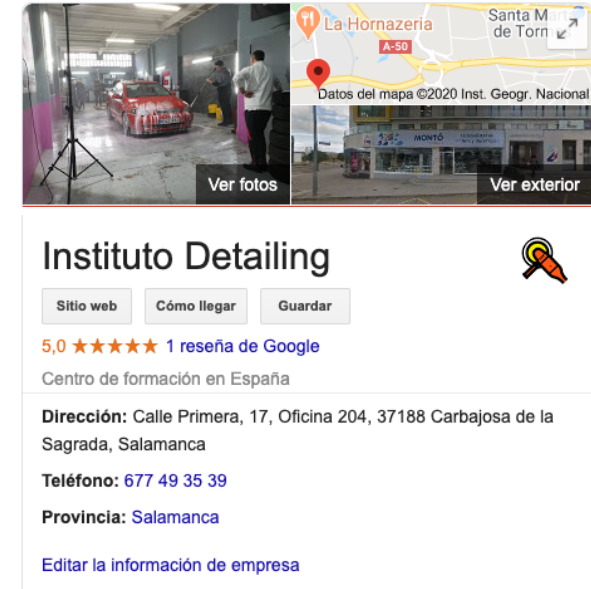
- Internet:

- Google My Business
- Página web
- Redes sociales



- Otros:

- Prensa
- Radio
- Entrevistas personales con negocios



Software para la gestión del negocio

Recomendación: **gdtaller.com**

- Clientes y vehículos
- Cita previa
- Ordenes de trabajo
- Facturación



Pensado para talleres y empresas de compra-venta pero se adapta perfectamente a negocios de detailing.

Ventajas:

- En la nube: No instalas nada y accedes desde cualquier lugar
- Personalizable: Desconectas todo lo que no usas
- Pago por uso



¿Cómo puedo ayudarte?

- Cursos presenciales en grupo (España)
 - Cursos personalizados en tus instalaciones
 - Cursos online: Próximamente
 - Consultorías a medida
-
- Diseño y desarrollo de la página web



¿Qué te ha parecido?

- Muchas gracias por tu asistencia
- ¿Quieres que siga haciendo webinars como este?
 - Con debates de diversos temas relacionados
 - Con invitados: Propietarios de negocios, vendedores de producto, fabricantes, etc.
- ¿Te ha venido bien esta hora programada?



Tiempo de preguntas y respuestas

institutodetailing.com

facebook.com/institutodetailing

david@institutodetailing.com

