

La Wash, franquicia de baja inversión y alta rentabilidad

El modelo self-service se expande y las lavanderías autoservicio encabezan la lista

Obtener rentabilidad es la clave de todo negocio, y es por ello por lo que las lavanderías autoservicio ya alcanzan los más 1.700 establecimientos en territorio español con un crecimiento del 65% en los últimos 3 años.

El régimen de franquicias de baja inversión y con alta rentabilidad, acerca a cada vez más emprendedores a su negocio propio.

Las inversiones accesibles de gastos fijos controlables, como por ejemplo la adquisición de un piso para alquilar, generan una rentabilidad de entre un 6% y un 8% anual. En el caso de las lavanderías La Wash, la rentabilidad está en torno a un 25% ya en el primer año.

En la cadena de lavanderías autoservicio La Wash, se encuentra un modelo de franquicia flexible, de baja inversión, condiciones de apertura mínimas y que no requiere la contratación de empleados fijos.

Es así como La Wash ha llegado a convertirse en una franquicia de éxito.

Pasado a formar parte, desde la primavera del 2018, con sus más de 200 establecimientos entre España y Portugal, de la multinacional Photo-Me, reconocido grupo dedicado al vending con sede en Londres y más de 46.000 instalaciones en 17 países.

La Wash, franquicia de diseño de proyecto flexible

Si bien el régimen de franquicia se ha extendido principalmente a través de cadenas de comidas, indumentaria y accesorios, etc., el modelo autoservicio se está expandiendo rápidamente, bajo esta modalidad que acompaña el cambio de ritmo en la vida cotidiana.

Los cambios socioculturales en materia de quehaceres domésticos, junto con la practicidad y accesibilidad del negocio, ha impulsado la expansión de la modalidad self-service en servicios de lavandería.

Sin embargo, el régimen de franquicia es un pilar importante a la hora de montar una lavandería autoservicio. En el momento de invertir, resulta indispensable considerar, desde las condiciones de adquisición de equipamiento, hasta el acompañamiento en estudio de viabilidad, la gestión y el marketing.

En esta línea de servicios, la instalación del equipamiento y la provisión de productos son cruciales, pero la elección de la ubicación y la flexibilidad en el diseño del proyecto, son esenciales para montar una lavandería autoservicio de éxito.

Por su parte, las instalaciones modulares, ideales para centros comerciales, campings, gasolineras, zonas de sky o pueblos pequeños, son una tendencia crecientemente demandada por el público y suponen una oportunidad de inversión de cara a la temporada.

La Wash ofrece una franquicia ajustada a las posibilidades de cada inversor, sin el pago de royalties ni canon de entrada, con un modelo de negocio de funcionamiento autónomo que requiere una reducida gestión por parte del inversor.

Con La Wash, el proyecto también puede acceder a la alternativa de una gestión completamente externalizada a través de la propia franquicia, lo que abre una oportunidad para avanzar en el terreno como emprendedor multicomercio o de invertir sin dejar su profesión.

La Wash ha crecido exponencialmente en los últimos años y continúa en expansión por todo el territorio peninsular, convirtiéndose en un referente del sector con un modelo de franquicias innovador, rentable y eficiente.

Para más información, es posible dirigirse al siguiente enlace: <https://lawash.es/>

Datos de contacto:

Mónica Suárez
(+34) 93 215 09 26

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>