BUSINESS PLAN / PIANO DI SVILUPPO

Lavanderia
La Rapida

Milano - Tecnologia Miele, servizi dedicati e un’esperienza che fa tornare. Una prima sede, un formato da replicare.



Immagine di riferimento del network, non rendering del locale definitivo.

€169.459,50

Fornitura + lavori senza IVA

€91.000

Risorse proprie e familiari

€267.000

Fonti potenziali

Avvio in ditta individuale. Apertura prevista tra aprile e maggio 2027, secondo i tempi di concessione del contributo, della delibera bancaria e dei lavori.

Il primo negozio è l’inizio.

PIANO DI SVILUPPO / 01

La Rapida nasce per trasformare un servizio ricorrente di quartiere in un’impresa riconoscibile, misurabile e replicabile a Milano.

01

Un bisogno ricorrente

Bucato quotidiano, asciugatura e tessili voluminosi: occasioni diverse per entrare, una qualità costante per tornare.

02

Una proposta riconoscibile

Tecnologia Miele, linea PET dedicata, programmi specialistici e un ambiente pensato per semplificare l’esperienza.

03

Un formato da replicare

La prima sede costruisce procedure, dati e reputazione. Il secondo punto applica ciò che ha dimostrato di funzionare.

11

apparecchi nella configurazione scelta

07–22

apertura prevista · 7 giorni su 7

2 sedi

seconda apertura al quarto anno operativo

L’esperienza diventa impresa.

PIANO DI SVILUPPO / 02

Sono Francesco Gabriele. Avvio La Rapida come ditta individuale e ne seguo direttamente la gestione.

FG

La mia esperienza da Laundry Manager

Ho gestito la lavanderia industriale La Rapida a Pantelleria. Ho diretto un hotel a Parigi e ho lavorato all’avvio degli alloggi Pantelleria Collection e alla promozione turistica con IG Pantelleria. Porto queste esperienze nella prima sede di Milano.

GESTIONE

Come gestirò la prima sede

Seguirò il servizio, le macchine, la comunicazione e i risultati. Mi affiderò a professionisti esterni per contabilità, assistenza tecnica e pulizie.

Controllerò il punto anche a distanza e sarò sul posto per i controlli operativi e per seguire il servizio.

Una lavanderia per Milano

PIANO DI SVILUPPO / 03

Accanto al bucato quotidiano, da La Rapida si potranno lavare e asciugare piumoni, coperte e capi per le attività all’aperto.



Bucato e capi ingombranti

Ho previsto lavatrici di più taglie per lavare pochi capi, più carichi insieme o un piumone.

Un angolo per i tessili degli animali

Ho dedicato una lavatrice e un’asciugatrice a cucce lavabili, coperte e altri tessili degli animali.

B&B del quartiere

Proporrò ai gestori dei B&B di zona di usare la lavanderia per lenzuola, asciugamani e altra biancheria degli ospiti.

Gestione da remoto, senza personale fisso al banco.

PIANO DI SVILUPPO / 04

Prevedo di tenere aperto dalle 7 alle 22, sette giorni su sette. I clienti usano le macchine in autonomia e io seguo il negozio anche da remoto.

LA RAPIDA / SMART OPERATIONS

Un punto.
Più sedi.
Un metodo.

7 giorni su 7 / dalle 7 alle 22

Per il cliente

Scelta del programma e pagamento autonomi; app con disponibilità delle macchine e notifiche secondo il pacchetto attivato.

Come controllo il negozio

Seguirò incassi, cicli e segnalazioni da remoto. Gestirò accessi e impianti secondo le funzioni previste dal sistema Bloomest.

Sul posto

Mi occupo di controlli, filtri, rifornimenti e segnalazioni. Coordino le pulizie e l’assistenza tecnica.

Organizzo il servizio senza personale fisso al banco. Nel piano considero il tempo che dedico alla gestione, le pulizie e l’assistenza esterna.

Fonti / riscontri: B8

I numeri di Milano

PIANO DI SVILUPPO / 05

A Milano mi rivolgo a residenti, studenti e famiglie che cercano una lavanderia vicina per asciugare o lavare capi ingombranti.

1.399.079

residenti nel Comune, 31/12/2025

780.935

famiglie nel Comune, 2025

57,5%

famiglie monocomponente, dato comunale 2025

211.974

iscritti negli 8 atenei metropolitani, a.a. 2023/24

Residenti e famiglie

Asciugatura, cambi di stagione e grandi carichi: il servizio completa la gestione del bucato domestico.

Studenti e affittuari

Accesso semplice, istruzioni chiare e flessibilità rispondono a esigenze di mobilità e spazi abitativi contenuti.

Chi ha animali o capi tecnici

Macchine dedicate ai tessili degli animali e programmi per i capi da pioggia compatibili.

Fonti / riscontri: M1 M2

Lavatrici e asciugatrici nelle case degli italiani.

PIANO DI SVILUPPO / 06

Ho guardato ai dati Istat per capire dove il self-service può affiancare il bucato di casa. Nel 2021 la lavatrice era molto più diffusa dell’asciugatrice separata.

97,3%

famiglie con lavatrice

15,2%

famiglie con asciugatrice separata

Asciuga anche senza lavare.

Puoi portare i capi già lavati e usare solo l’asciugatrice: una soluzione per chi non la possiede, per i giorni piovosi e per chi ha poco spazio per stendere.

Piumoni, coperte e più bucato in una sola visita.

Cestelli capienti e macchine in parallelo evitano di ripetere tanti piccoli lavaggi. Con i cicli rapidi, lavaggio e asciugatura possono concentrarsi in circa un’ora, secondo carico e programma.

Asciugamani morbidi, bucato pronto da riporre.

Il movimento del cestello aiuta a mantenere morbidi i tessuti in spugna. Il cliente può sentire il risultato e riporre il bucato, senza aspettare i tempi dello stendino.

Istat / anno 2021, pubblicazione 2022 / asciugatrice separata dalla lavatrice.

Fonti / riscontri: H1 B2 B12 B13

La storia delle lavanderie self-service.

PIANO DI SVILUPPO / 07

Dalle washateria americane alle lavanderie digitali di oggi: tre tappe.



La lavanderia di oggi / riferimento di allestimento Bloomest.

1934 · Stati Uniti / Nasce la washateria

A Fort Worth, in Texas, apre una delle prime lavanderie self-service: i clienti utilizzano lavatrici condivise pagando il servizio.

1988 · Italia / Il modello arriva a Bologna

Pasvens documenta un’apertura nella zona universitaria di Bologna nel 1988 e, dal 1990, lo sviluppo della rete Lava & Lava in diverse città italiane.

Oggi · gestione digitale / La lavanderia si controlla dallo smartphone

Macchine connesse, domotica, pagamenti digitali e controllo da remoto permettono di gestire il servizio senza personale fisso al banco.

La diffusione è concreta: Bloomest dichiara oltre 1.000 lavanderie self-service in Italia ed Europa e presenta sedi in numerose città italiane.

Fonti / riscontri: H2 H3 B5 B8

Il locale che cerco.

PIANO DI SVILUPPO / 08

Uso quattro criteri per scegliere il locale della prima lavanderia La Rapida.

01 · Almeno 60 m².

Cerco spazio per macchine, clienti, tavolo piega e retro tecnico. Verificherò scarichi, ventilazione, acqua calda e potenza elettrica.

02 · Affitto fino a €2.000 al mese.

Nel limite che ho fissato includo il canone e le spese condominiali.

03 · Indagini di mercato.

Studio chi abita nel quartiere e confronto prezzi, servizi e frequentazione delle lavanderie vicine.

04 · Visibilità e accesso.

Una vetrina riconoscibile e un ingresso comodo per trasportare borse e carrelli del bucato.

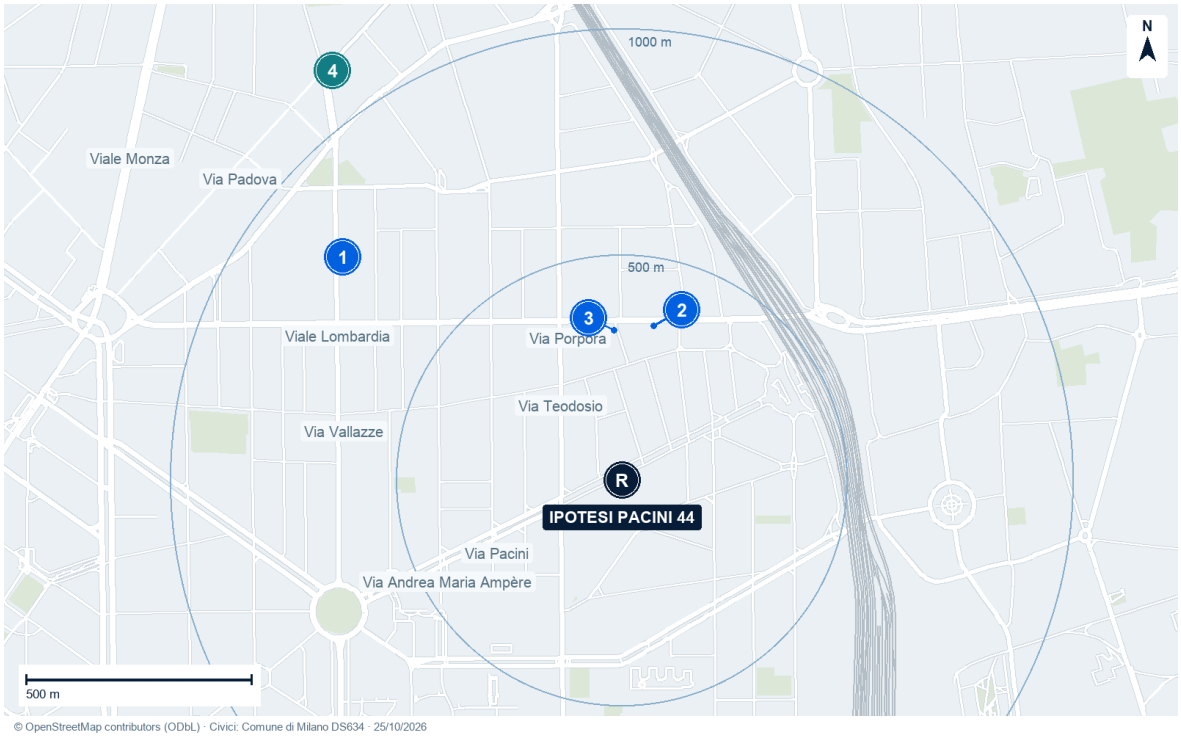
Per questo ho individuato via Pacini 44 come esempio di studio. Ho confrontato sette lavanderie per capire prezzi e servizi della zona. Sceglierò il locale definitivo dopo aver valutato più immobili.

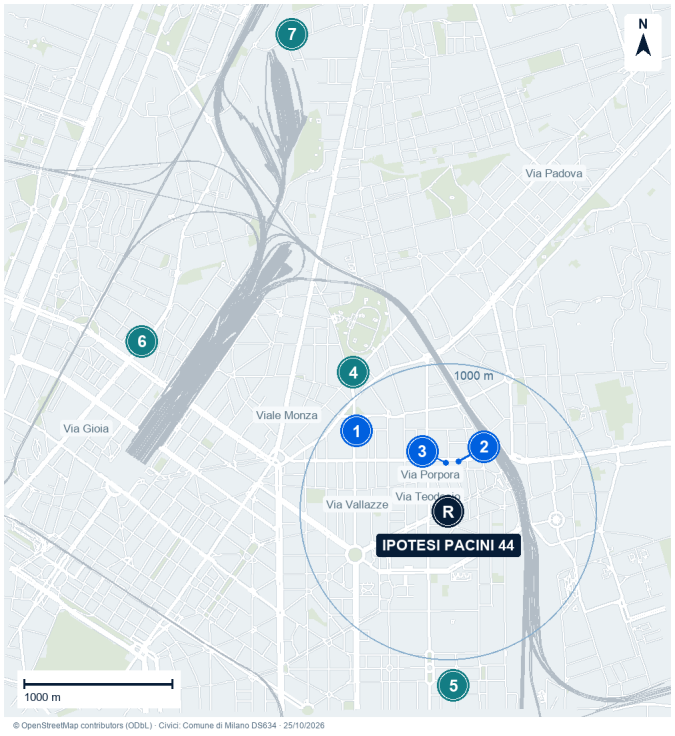
Fonti / riscontri: M1 G1 G2 B8

Pacini: un esempio di studio sul territorio.

PIANO DI SVILUPPO / 09

Il contesto del civico ipotizzato, con le sette sedi del confronto. Userò il confronto per scegliere il locale definitivo.





Blu: prossimità. Verde petrolio: contesto. R: ipotesi Pacini 44. Padova: apertura primi novembre 2026. Dettaglio e quadrante hanno scale diverse; numeri e indirizzi nella pagina seguente.

Strade © OpenStreetMap contributors, ODbL: www.openstreetmap.org/copyright. Civici Comune di Milano DS634, ottobre 2026. Distanze in linea d’aria, non percorsi; Wash Land ha un marker indicativo da directory. Mappe ingrandibili sul sito.

Fonti / riscontri: G1 G2

La concorrenza locale, in un solo confronto.

PIANO DI SVILUPPO / 10

Ho confrontato sette lavanderie tra Pacini, Lambrate e il nord-est di Milano. In prima riga riporto il listino che ho scelto per La Rapida, allineato alle tariffe di Lavanderie Italiane.

Punto / zona	Lavaggio · standard / card	Asciugatura · standard / card	Linea PET · standard / card	Servizi / dotazioni
Lavanderia La Rapida **Prezzi previsti**	S 7 kg · €6 / €5,50 M 9 kg · €8,50 / €8 L 14 kg · €10 / €9,50	12 min €3 / €2,80	Lavaggio €8,50 / €8 Asciugatura 12 min €3 / €2,80	Miele · PET Card
1 · Freewash / Lav*me **V.le Lombardia 72 · 750 m**	8 kg €7,50 / €7 14 kg €9,50 / €9	17 kg · 12 min €2,50 / €2	Lav. 12 kg €7,50 / €7 Dry 12 kg · 20 min €3,50 / €3	Linea PET Card ricaricabile
2 · La Wash **V. Porpora 162 · 350 m**	8 kg €6 / €5,50 14 kg €9,50 / €8,50 20 kg €10,50 / €9,50	17 kg · 10 min €3,50 / €3	—	App e card Ozono €3 / €2,70
3 · Wash Land **V. Adelchi · 350 m**	8 kg €4 12 kg €8	22 min · €4	Tessili animali esclusi	6 lavatrici 2 asciugatrici
4 · Lavanderie Italiane Padova **V. Padova 41 · 1.100 m**	S €6 / €5,50 M €8,50 / €8 L €10 / €9,50	12 min €3 / €2,80	Lav. €8,50 / €8 Dry 12 min €3 / €2,80	Miele · PET Apertura primi novembre
5 · Bloomest Città Studi **V. Forlanini 19 · 1.250 m**	S €6 / €5,50 L €10 / €9,50	12 min €2,50 / €2,40	Lav. €7 / €6,50 Dry 20 min €4 / €3,50	Miele · PET Card
6 · Lavanderie Italiane Gioia **V. M. Gioia 114 · 2.350 m**	S €6 / €5,50 M €8,50 / €8 L €10 / €9,50	12 min €3 / €2,80	Lav. €8,50 / €8 Dry 12 min €3 / €2,80	Miele · PET Card
7 · Lavapiù Precotto **V. Rucellai 39 · 3.350 m**	S €10 / €7 L €15 / €10	10 min + raffreddamento €5 / €3	—	Miele Card

Prezzi al pubblico, IVA inclusa. Coppie di prezzi: standard / card; prezzo singolo dove rilevato. Distanze indicative in linea d’aria da via Pacini 44.

Fonti / riscontri: C1 C3 C7 C8 C9 C10 C11 C12 G1 G2

Un approfondimento sul concorrente Lavanderie Italiane.

PIANO DI SVILUPPO / 11

Ho studiato Lavanderie Italiane perché usa la stessa tecnologia Miele e opera già in diversi quartieri di Milano.

15.000 cicli al mese

Lavaggi e asciugature dichiarati a novembre 2023 sulle sei sedi di allora.

8 sedi a Milano

Punti con orari pubblicati sul sito della rete a novembre 2026.

€ 672.152

Ricavi 2025 senza IVA, +12,8% sul 2024.

Dal fatturato all'utile

Anno	Ricavi senza IVA	EBITDA / margine	Utile o perdita
2021	€ 107.647	—	- € 41.937
2022	€ 324.700	—	- € 47.317
2023	€ 436.674	—	- € 60.547
2024	€ 596.096	€ 174.321 / 29,2%	€ 31.167
2025	€ 672.152	€ 155.438 / 23,1%	€ 14.452

I primi tre esercizi in perdita coincidono con la fase di apertura e crescita della rete. Il 2024 e il 2025 si chiudono in utile.

Dati societari. Esercizi 2021–2023 da estratti pubblici, 2024–2025 da bilancio depositato. EBITDA ricostruito sommando gli ammortamenti al risultato operativo.

I costi e l'utile

Nel 2025 l'aumento dei costi per beni di terzi pesa sul margine. La società dichiara zero dipendenti e nessun compenso per la carica di amministratore. L'utile è destinato a riserva.

Come ha finanziato la crescita

Nel 2025 il capitale sale a €854.044, con €500.000 di aumento a pagamento. A fine esercizio risultano €555.671 di debiti verso banche e €262.149 di prestiti soci.

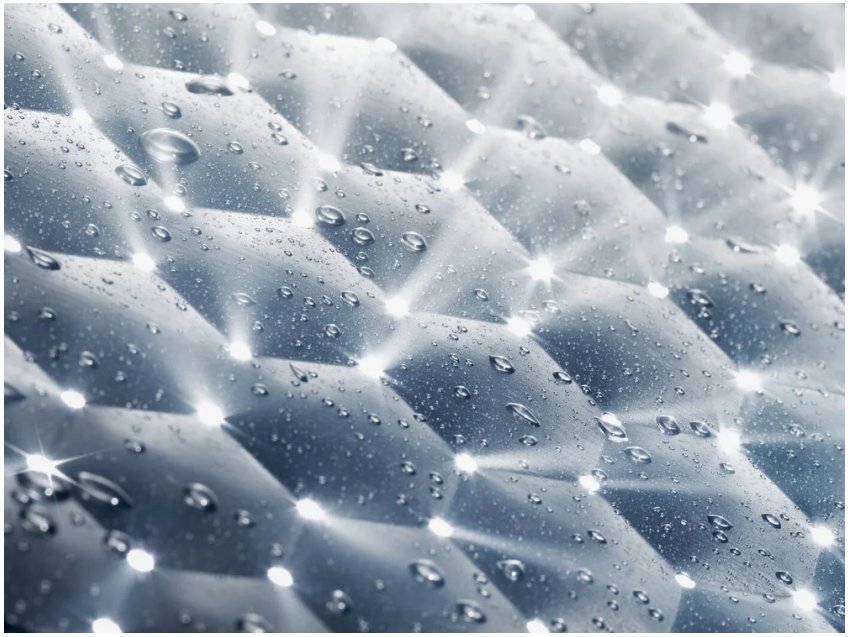
Il confronto con La Rapida

Dividendo i ricavi 2025 per 8–9 sedi si ottengono circa €91.000– €103.000 di incassi annui IVA inclusa per sede. Uso € 100.000 come scenario base. La media di rete è indicativa.

Fonti / riscontri: LI1 LI2 LI3 LI4 LI5 LI7 LI8 LI9

Perché Miele?

Ho scelto Miele Professional per l’affidabilità delle macchine e per la reputazione di un marchio che i miei clienti riconoscono. Per loro contano la cura dei tessuti e la semplicità d’uso. Per me contano anche assistenza, ricambi e manutenzione nel tempo.



Tecnologia Miele Professional / sistema Bloomest

Cestello a nido d’ape

La superficie crea un film d’acqua tra cestello e tessuto: un beneficio concreto per il trattamento dei capi.

Dosaggio automatico

Detersivi, sanificante e ammorbidente dosati dal sistema: meno passaggi per il cliente e un processo controllato.

Progettazione professionale

Macchine progettate per l’uso intensivo, con comandi semplici per scegliere il programma e avviare il ciclo.

Fonti / riscontri: B1 B2 B3 B4 B8 B10

Affidabilità e manutenzione

Per tenere le macchine disponibili nel tempo, conto sull’assistenza Miele e organizzo la manutenzione programmata della sede.

30.000 h

ore di test per le lavatrici Benchmark

20.000 h

ore di funzionamento di progetto per le asciugatrici Benchmark

Fino a 15 anni

ricambi dopo l’uscita di gamma

Costruzione per uso intensivo

Miele dichiara i riferimenti di durata per la gamma Benchmark. La manutenzione programmata aiuta a contenere i fermi macchina.

Continuità del servizio

Assistenza specializzata e disponibilità dei ricambi supportano il ciclo di vita dell’impianto. Tempi di intervento e condizioni si definiscono nel contratto di assistenza.

Prevenzione quotidiana

Seguirò la pulizia dei filtri, i dosaggi, le segnalazioni e il registro degli interventi.

Fonti / riscontri: B10 B11

Prodotti professionali e dosaggio automatico

Il cliente sceglie il programma. Il sistema dosa automaticamente i prodotti professionali previsti per quel ciclo.

01

Una sequenza semplice

Caricare, scegliere, pagare e avviare. I prodotti previsti sono dosati automaticamente durante il ciclo.

02

Prodotti professionali

Nel network sono documentati sei prodotti per esigenze diverse, inclusi detergenza, ammorbidente e trattamenti specifici.

03

Programmi per esigenze reali

Prevedo programmi per il bucato quotidiano, i delicati, i piumoni e i capi tecnici compatibili.

Con il fornitore definirò i programmi, i prodotti e il dosatore inclusi nella fornitura.

Fonti / riscontri: B4 B14

Programmi speciali e linea animali

PERCHÉ SCEGLIERE LA MIA LAVANDERIA? / 04/06

Continua / Risultati di asciugatura

Ho previsto la sanificazione SanyPlus, un trattamento idrorepellente per i capi tecnici compatibili e macchine dedicate ai tessili degli animali.

S

SanyPlus · igiene del processo

Sanificante introdotto automaticamente nel lavaggio e sanificazione della lavatrice a fine ciclo, secondo il sistema Bloomest.

O

Capi tecnici e da pioggia

Trattamento idrorepellente per i capi compatibili, secondo le indicazioni dell’etichetta.

P

Linea dedicata agli animali

Lavatrice e asciugatrice separate per cucce lavabili, coperte e tessili degli animali.

Sanificazione · trattamento idrorepellente · linea dedicata agli animali

Fonti / riscontri: B4 B5 B6 B7

Asciugamani più soffici e voluminosi.

Una spugna vaporosa, piacevole sulla pelle e pronta da usare: un risultato da provare, anche scegliendo soltanto l’asciugatura.

SULLO STENDINO

Spugna più compatta

NELL’ASCIUGATRICE

Più soffice e vaporosa



Illustrazione comparativa della spugna di cotone; non una microfotografia. Trattamento secondo tessuto ed etichetta.

Fonti / riscontri: B12 B13 B15

Più volume, più morbidezza.

Il movimento del cestello aiuta la spugna a restare morbida e vaporosa, riducendo la rigidità tipica dell’asciugatura statica. Gli anelli del tessuto restano più sollevati e separati.

La lanugine resta nel filtro.

Il flusso d’aria convoglia verso i filtri le fibre già distaccate e piccoli residui: è la lanugine che si raccoglie durante l’asciugatura.

Un’esperienza che vale il ritorno.

PERCHÉ SCEGLIERE LA MIA LAVANDERIA? / 06/06

Macchine facili da usare e un buon risultato contano quanto lo spazio. Ho previsto tavoli per piegare il bucato, carrelli, una panca e istruzioni chiare fin dalla prima visita.



Immagine di riferimento per l’allestimento Bloomest.

Fonti / riscontri: B8

Comodità nello spazio

Piani di piega, carrelli, panca in vetrina e percorsi ordinati valorizzano ogni fase del servizio.

Semplicità al primo utilizzo

Listino leggibile, istruzioni multilingue, pagamenti intuitivi e assistenza identificabile.

Fiducia nel tempo

Pulizie programmate, controllo dei dosaggi, manutenzione e gestione rapida delle segnalazioni.

Marketing e pubblicità

Per far conoscere la prima sede userò l’esperienza che ho maturato con IG Pantelleria, i contenuti turistici e la promozione degli alloggi.

01

Prima dell’apertura

Identità visiva, scheda Maps, racconto dei servizi e contenuti di preparazione al lancio nel quartiere.

02

Durante il lancio

Reel dimostrativi, prima visita semplice, promozioni misurabili e collaborazioni locali per far provare il servizio.

03

Dopo il primo acquisto

Promuoverò i lavaggi di piumoni e capi tecnici nei periodi giusti. Seguirò recensioni e ritorno dei clienti a 90 giorni.

Misurerò quanto costa ottenere il primo acquisto, lo scontrino medio e quante persone tornano. Partirò con piccoli budget e allargherò le campagne che portano clienti.

Più persone in lavanderia, con nuovi servizi

PIANO DI SVILUPPO / 19

Dopo aver scelto il locale valuterò un servizio tra quelli di Amazon Hub Locker, InPost e PhotoSì. Chi viene per un ritiro può conoscere la lavanderia e tornarci per il bucato.

Ritiro pacchi Amazon

Un accesso per un pacco può diventare il primo contatto con il servizio lavanderia.

Ritiro e spedizione InPost

Locker modulari per ritiri e spedizioni, da integrare con accessi e spazi del locale.

Ritiro stampe PhotoSì

Valuterò con PhotoSì un punto di ritiro e iniziative promozionali di quartiere.

La scelta dipenderà dallo spazio disponibile e dall’accordo con il gestore. Tengo i ricavi del servizio fuori dallo scenario base.

Fonti / riscontri: P1 P3 P5

La composizione della lavanderia

PIANO DI SVILUPPO / 20

Ho scelto 11 apparecchi per lavare e asciugare piccoli e grandi carichi, con due macchine riservate ai tessili degli animali.

5

Lavatrici ordinarie

1 S · 1 M · 3 L

4

Asciugatrici ordinarie

16 kg per macchina

1 + 1

Linea PET dedicata

Lavatrice + asciugatrice

€119.459,50

fornitura senza IVA

€50.000

lavori · budget senza IVA

46 kW

richiesta indicata con SavePower

Le risorse per aprire la prima sede.

PIANO DI SVILUPPO / 21

Avvio il progetto in ditta individuale. Metto risorse personali e familiari e conto di integrare il capitale con microcredito e contributo Invitalia.

01

€91.000 di mezzi propri

Investo i miei risparmi con il sostegno della mia famiglia, senza obbligo di restituzione.

02

€75.000 di microcredito

Prevedo di richiederli a Intesa Sanpaolo. Importo e calendario di erogazione dipendono dall'istruttoria.

03

€101.000 di contributo

Ipotesi Autoimpiego Centro-Nord di Invitalia. L'importo dipende dalle spese ammesse e dal provvedimento di concessione.

La copertura potenziale è di €267.000. Partirò dopo la concessione del contributo, la delibera bancaria e l'accordo con i fornitori sulle scadenze.

Fonti / riscontri: F1 F2 I4

Investimento e liquidità di avvio.

PIANO DI SVILUPPO / 22

Distinguo il costo della fornitura e dei lavori dalla cassa che serve per pagare le spese di apertura e tenere una riserva.

Investimento senza IVA

Voce	Importo senza IVA
Fornitura Bloomest · apri il preventivo	€ 119.459,50
Lavori e impianti · budget	€ 50.000,00
Totale fornitura e lavori	€ 169.459,50

Per i lavori uso €50.000, il limite superiore della stima di €40.000– €50.000.

Liquidità da prevedere

Voce	Importo da coprire
Fornitura Bloomest	€ 145.740,59
Lavori e impianti	€ 61.000,00
Consulenza Neskey	€ 7.991,00
Ingresso nel locale	€ 9.490,50
Totale uscite di avvio	€ 224.222,09
Riserva per tre mesi di costi fissi	€ 7.950,00
Fabbisogno con riserva	€ 232.172,09

Le uscite includono l'IVA ove applicabile. La riserva resta in cassa.

Prima del contributo prevedo €166.000 tra mezzi propri e microcredito. Se pagassi tutto prima dei SAL, servirebbero altri €66.172,09 per coprire le uscite e mantenere la riserva.

Con il conto vincolato posso presentare fatture da saldare. Verificherò con Intesa a quali altre spese ammesse destinare €6.540,50 del microcredito, oltre alla quota residua di fornitura e lavori.

Fonti / riscontri: I3 I4 F1 F3 F4

Dal fatturato al margine: i numeri del primo punto.

PIANO DI SVILUPPO / 23

Per la prima sede a regime uso come riferimento €100.000 annui di incassi IVA inclusa, circa €274 al giorno. L’ipotesi parte dalla stima del fornitore.

EBITDA prima del budget titolare

€ 34.093,11

Margine sui ricavi: 41,6%

Residuo operativo dopo €18.000 di budget

€ 16.093,11

Margine sui ricavi: 19,6%

Ricavi senza IVA	**€ 81.967,21**	Consumi e prodotti	**€ 14.754,10**
Locale + altri costi	**€ 31.800,00**	POS	**€ 1.320,00**

€100.000 di incassi IVA inclusa / circa 23 visite al giorno con ticket medio ipotizzato di €12.

Valori prima delle rate, degli ammortamenti e delle imposte.

La rata e la cassa della prima sede.

PIANO DI SVILUPPO / 24

Su €75.000 in 120 mesi stimo una rata di €868,18 al mese. Il calcolo usa il TAN fisso del 6,828% da FI-1148 e €4 per rata, prima di preammortamento e altre spese.

Incassi annui IVA inclusa	EBITDA prima del titolare	Rate annue stimate	Residuo prima di INPS e imposte
€ 70.000,00	€ 14.325,18	€ 10.418,16	€ 3.907,02
€ 80.000,00	€ 20.914,49	€ 10.418,16	€ 10.496,33
€ 100.000,00	€ 34.093,11	€ 10.418,16	€ 23.674,95
€ 120.000,00	€ 47.271,74	€ 10.418,16	€ 36.853,58

A €100.000 di incassi restano circa €23.675 prima di INPS, imposte, prelievi del titolare e reinvestimenti.

Con €50.000 utilizzabili e lo stesso contributo, rimarrebbero €9.827,91 sopra la riserva prevista, prima degli oneri e degli extra. La rata stimata scenderebbe a €580,12 al mese.

Fonti / riscontri: F1 F2

Tre scenari. Una disciplina sui costi.

Stimo tre livelli di incasso, prudenziale, base e ottimistico. In tutti tengo consumi e prodotti al 18% dei ricavi senza IVA e uso gli stessi costi fissi.

Prudenziale

€ 80.000,00 incassi

Consumi 18% dei ricavi netti



€ 20.914,49

Margine prima del budget: 31,9%

Dopo €18.000/anno: € 2.914,49

Base

€ 100.000,00 incassi

Consumi 18% dei ricavi netti



€ 34.093,11

Margine prima del budget: 41,6%

Dopo €18.000/anno: € 16.093,11

Ottimistico

€ 120.000,00 incassi

Consumi 18% dei ricavi netti



€ 47.271,74

Margine prima del budget: 48,1%

Dopo €18.000/anno: € 29.271,74

Il budget del titolare e il servizio del debito sono mostrati separatamente.

La seconda sede al quarto anno.

PIANO DI SVILUPPO / 26

Nei primi tre anni mi concentro sulla prima sede. Al quarto anno punto ad aprire il secondo negozio a Milano.



Blu: seconda sede al quarto anno. Azzurro: una sola sede. Incassi IVA inclusa.

EBITDA prima del budget titolare: € 55.007,61 al quarto anno / € 68.186,23 al quinto.

Il mio calendario di apertura.

PIANO DI SVILUPPO / 27

Punto ad aprire ad aprile-maggio 2027. Confermerò la data in base alle istruttorie, ai tempi dei SAL e al programma dei fornitori.

Novembre 2026

Istruttoria preliminare

Presenterò a Intesa il progetto, i preventivi e il piano di cassa.

Dicembre 2026

Ditta e domanda

Coordinerò con il consulente l'iscrizione della ditta e la domanda a Invitalia.

Dopo la concessione

Copertura finanziaria

Confermerò delibera, conto vincolato e calendario con i fornitori.

A lavori e collaudo conclusi

Apertura al pubblico

Aprirò dopo il collaudo di impianti, macchine e sistemi di pagamento.

Primi 90 giorni

Misura del rodaggio

Seguirò cicli, consumi, scontrino medio, disponibilità delle macchine e ritorno dei clienti.

Quarto anno operativo

Seconda sede

Valuterò l'apertura in base ai risultati della prima sede e alla copertura disponibile.

Potrò chiedere il primo SAL dopo almeno tre mesi dalla concessione. Organizzerò l'apertura sulle date effettive di erogazione.

Fonti / riscontri: I1 I2 I3 F3

KPI: la crescita si governa con dati chiari.

Ogni mese seguirò incassi, utilizzo delle macchine, ritorno dei clienti e margine per decidere dove intervenire.

Indicatore	Misura	Riferimento gestionale
Incasso e ticket	Incassi giornalieri / visite	Circa €274 al giorno a regime; ticket €12 come ipotesi iniziale
Utilizzo macchine	Cicli per taglia e fascia oraria	Baseline nei primi 60 giorni; lettura dei picchi e delle attese
Consumi / ricavi netti	Energia, acqua e prodotti	18% in tutti e tre gli scenari
Disponibilità	Ore disponibili / programmate	Obiettivo ≥98%
Ritorno clienti	Ritorno a 90 giorni su utenti identificabili	Target esplorativo ≥30%
Qualità e reputazione	Recensioni e reclami	Target ≥4,6/5 su almeno 50 recensioni; reclami ≤2/100 cicli
Margine dopo compenso	EBITDA / ricavi senza IVA	Gate proposto ≥15% negli ultimi 6 mesi, con costo operativo incluso
Liquidità	Cassa libera / costi fissi mensili	Soglia proposta: almeno 3 mesi

Aggiornerò gli obiettivi con i dati del rodaggio. Prima di aprire la seconda sede valuterò anche il tempo e il costo della gestione.

Replicare il servizio, concentrare la gestione.

PIANO DI SVILUPPO / 29

Con il controllo digitale e procedure comuni posso coordinare due sedi e organizzare gli interventi sul posto in base alle esigenze di ciascuna.

UNA GESTIONE CENTRALE / SECONDA SEDE AL QUARTO ANNO

01

Standard operativo

Layout, programmi, dosaggi, istruzioni e manutenzione diventano un metodo ripetibile.

02

Controllo centralizzato

Incassi, disponibilità, anomalie e marketing sono letti per singola sede e a livello di rete.

03

Capacità di gestione

Organizzo sopralluoghi, pulizie e assistenza in base alle ore effettive di lavoro per sede.

Userò i dati del primo punto per organizzare il lavoro e l’assistenza della seconda sede al quarto anno.

R&D: il formato evolve con i dati.

Userò i dati della prima sede per scegliere quali servizi testare e per progettare la seconda.

01

Format di quartiere

Misurerò domanda, utilizzo e margine di lavaggio, asciugatura, linea PET e programmi specialistici.

02

Format compatto in centro

Studierò per la seconda sede un format Express nel centro di Milano, con macchine e spazi adatti al bacino e un conto economico dedicato.

03

Partner e innovazione

Valuterò locker, PhotoSì, pagamenti e nuovi programmi con test limitati e risultati misurabili.

Deciderò con il fornitore se il format Express è adatto alla seconda sede, usando i dati della prima. Le partnership sono ancora da definire e i relativi ricavi sono fuori dallo scenario base.

I tuoi dubbi, le mie risposte.

PIANO DI SVILUPPO / 31

Praticità, efficienza e gestione smart: i vantaggi di La Rapida, in cinque risposte.

Perché venire qui se ho già la lavatrice?

Per fare più bucato in una sola visita: macchine capienti e carichi in parallelo fanno risparmiare tempo e riducono i cicli da ripetere a casa, con i relativi consumi in bolletta. Il cliente conosce prima il prezzo del lavaggio e del tempo di asciugatura scelto; tratta anche piumoni e coperte e libera tempo nella giornata.

Il prezzo dell’energia può incidere sul margine?

Sì, ma punto sull’efficienza con macchine Miele di ultima generazione, acqua calda prodotta con pompa di calore e un riferimento di 0,91 kWh per ciclo per la lavatrice da 14 kg. Il dato riguarda la macchina; la produzione dell’acqua calda ha un consumo separato. Negli essiccatoi i sensori regolano il riscaldamento secondo temperatura e umidità: raggiunto il livello di asciugatura previsto, le resistenze si disattivano. Cestello e ventilazione possono proseguire, con assorbimento molto inferiore. Se le tariffe energetiche aumentassero sensibilmente, valuterò un adeguamento del listino per proteggere il margine.

Quanto tempo risparmia il cliente?

Il servizio rapido punta a circa 31 minuti di lavaggio più 24 di asciugatura: 55 minuti di trattamento, meno di un’ora. Tempi indicativi secondo programma, tessuto e carico; le macchine in parallelo permettono di concentrare più bucato nella stessa visita.

Quante persone lavorano nella lavanderia?

Sono l’unico operatore interno. Gestisco il punto da remoto e vado in negozio per i controlli, i filtri e il rifornimento dei prodotti. Affido le pulizie a un’impresa esterna.

Come gestirò sicurezza e pagamenti?

Prevedo monete, carte e Satispay, senza banconote. Definirò con il fornitore i pagamenti e il controllo da remoto di accessi e segnalazioni.

Fonti / riscontri: B2 B8 B10

Ipotesi economiche e piano di esecuzione.

APPENDICE TECNICA

Raccolgo qui le ipotesi che ho usato per costruire il piano e i dati da verificare con i consulenti.

Voce	Criterio applicato nel piano
Ricavi e IVA	€100.000 di incassi annui a regime, IVA inclusa. Ricavi netti: €81.967,21. IVA al 22% nel modello.
Costi operativi	Consumi/prodotti 18% dei ricavi netti in tutti gli scenari; locale €2.000/mese; altri costi €650/mese; POS 1,32% degli incassi.
Lavoro del titolare	€18.000 annui sono una simulazione di budget operativo e di prelievi, distinta dal calcolo del netto fiscale.
Investimento e cassa	Fornitura €119.459,50 e lavori €50.000 senza IVA. Uscite €224.222,09 e riserva €7.950 nel caso con contributo.
Contributo e IVA	€101.000 di contributo nel piano. Massimo aritmetico €101.675,70 al 60% della spesa ipotizzata ammissibile. IVA potenzialmente detraibile €39.112,59, esclusa dalle fonti di avvio.
Consulenza	Neskey €1.500 + 5% del contributo, oltre IVA. Modalità di fatturazione ed erogazione secondo contratto e accordi.
Budget esecutivo	Quotare impianti, allaccio, scavi, climatizzazione, adempimenti della ditta e canoni preapertura non ancora inclusi.
Servizi e territorio	Funzioni e programmi secondo i modelli ordinati. Trattamento idrorepellente sui capi compatibili. Sede ed esclusiva Bloomest secondo validazione tecnica e contratto.
Crescita della rete	Seconda sede al quarto anno, con incassi al debutto stimati all’80% del valore a regime. Investimento da finanziare separatamente.
Microcredito	TAN indicato 6,828% e spese di incasso rata €4. Durata, preammortamento, condizioni e importo utilizzabile da confermare con Intesa.

Verificherò con la banca e Invitalia la ripartizione delle fatture, il cumulo della garanzia con l’aiuto e il calendario di erogazione. Controllerò la liquidità mese per mese.

Fonti / riscontri: I1 I3 I4 F1 F3

Fonti e documenti di riferimento

APPENDICE 1/4 / COLLEGAMENTI DIRETTI NEL PDF

Fonti e riscontri consultati tra ottobre e novembre 2026. Dati, condizioni e prezzi hanno il perimetro indicato nel piano. Tariffari e fotografie sono raccolti nella sezione concorrenza del sito.

M1 Comune di Milano - Popolazione 2025, pubblicazione 19/03/2026

M2 MHEO - Sistema universitario metropolitano, presentazione 24/07/2025, p.8

M3 Comune di Milano - Arrivi 2025, rilevazione Questure

M4 Politecnico di Milano - Lavanderie nelle residenze, FAQ

C1 Bloomest Città Studi - Sede e listino pubblicato

C3 Lavapiù Precotto - Listino ufficiale della sede

B1 Miele - Bloomest e proprietà del gruppo, 10/07/2024

B2 Miele Professional - Cesto a nido d’ape e film d’acqua, gamma Benchmark

B3 Miele Professional - Sostenibilità e test di durata dichiarati

B4 Bloomest - Programmi, dosaggio e sistema SanyPlus

B5 Bloomest - Sanificazione automatica della lavatrice a fine ciclo

B6 Bloomest - SanyPlus21, descrizione ufficiale del prodotto

B7 Bloomest Treviso - Programma Outdoor con trattamento idrorepellente

B8 Bloomest - App, card, funzioni e esclusiva contrattuale di zona

B9 Bloomest - Catalogo storico, edizione aprile2022; non distinta P2

P1 InPost - Ospitare un Locker e condizioni del programma

P2 InPost - Procedura di installazione Locker

Fonti e documenti di riferimento

APPENDICE 2/4 / COLLEGAMENTI DIRETTI NEL PDF

Fonti e riscontri consultati tra ottobre e novembre 2026. Dati, condizioni e prezzi hanno il perimetro indicato nel piano. Tariffari e fotografie sono raccolti nella sezione concorrenza del sito.

P3 Gate Network - Programma Amazon Locker

P4 Gate Network - Modello contrattuale Amazon Locker

P5 PhotoSì - Rete dei partner di ritiro

I1 Invitalia ACN - FAQ requisiti, soci, spese e formalizzazione

I2 Invitalia ACN - Presentazione e termine indicato di valutazione

I3 Invitalia ACN - Tutoraggio, rendicontazione e pagamenti

I4 Invitalia ACN - Intensità del contributo

C7 Freewash / Lav*me - Maps usata nel confronto

C8 Wash Land Adelchi - Directory e marker, fonte secondaria

C9 La Wash Porpora 162 - Sede, servizi e listino ufficiali

C10 Lavanderie Italiane - Sedi, servizi e listino generale di rete

C11 Wash Land Adelchi - Maps e cinque foto di riferimento: tariffario e interni

C12 Lavapiù Precotto - Tre fotografie di riferimento, riprodotte nella scheda La Rapida

G1 Comune di Milano - Civici e coordinate DS634, ottobre 2026

G2 OpenStreetMap - Strade, attribuzione e licenza ODbL

H1 Istat - Dotazione di elettrodomestici nelle famiglie, anno 2021

H2 U.S. Census Bureau - Washateria di Fort Worth, 1934

Fonti e documenti di riferimento

APPENDICE 3/4 / COLLEGAMENTI DIRETTI NEL PDF

Fonti e riscontri consultati tra ottobre e novembre 2026. Dati, condizioni e prezzi hanno il perimetro indicato nel piano. Tariffari e fotografie sono raccolti nella sezione concorrenza del sito.

B10 Miele Professional - Brochure Benchmark, lavatrici 30.000 ore / essiccatoi 20.000 ore

B11 Miele Professional - Assistenza e ricambi fino a 15 anni dalla fine della serie

B12 Miele - Tessuti in spugna e asciugatura

B13 Hokkaido University - Perché il cotone asciugato naturalmente può irrigidirsi, 2020

B14 Bloomest - Prodotti professionali e dosaggio, sede Castelrotto

B15 Miele - Filtri e raccolta della lanugine nell’asciugatrice

H3 Pasvens - Apertura a Bologna nel 1988 e sviluppo della rete dal 1990

F1 Intesa Sanpaolo - Trasparenza imprese, microcredito FI-1148

F2 Fondo di garanzia - Microcredito, garanzia e valutazione

F3 Invitalia - Convenzione MLPS, ABI e Invitalia, art. 7

F4 Invitalia - Conto vincolato e banche convenzionate

Fonti del caso Lavanderie Italiane

APPENDICE 4/4 / COLLEGAMENTI DIRETTI NEL PDF

Fonti e riscontri consultati tra ottobre e novembre 2026. Dati, condizioni e prezzi hanno il perimetro indicato nel piano. Tariffari e fotografie sono raccolti nella sezione concorrenza del sito.

LI1 Bloomest - Caso studio Lavanderie Italiane, sei sedi a maggio 2023

LI2 Lavanderie Italiane - Identità societaria, formato e sedi della rete

LI3 Dichiarazione aziendale - 15.000 cicli mensili su sei sedi nel 2023

LI4 Intervista ad Antonio Magni - Nove punti lavaggio nel novembre 2025

LI5 Visurissima - Estratti economici 2021-2024 e costo del personale disponibile

LI6 RegistroAziende - Estratti dei risultati societari 2023-2025

LI7 Registro Imprese - Lavanderie Italiane S.r.l., bilancio 2025, nota e verbale (estratto 5/11/2026)

LI8 OIC 12 - Compensi ad amministratori e collaboratori nei costi per servizi

LI9 OIC 28 - Destinazione dell’utile e distribuzione dei dividendi

Fonti interne: preventivo Bloomest del21/09/2026; calcolo assorbimenti Roberto Belluti 14/10/2026; contratto Neskey 1530-2; scelte e ipotesi descritte nel piano. Il preventivo originale è scaricabile dal sito La Rapida.