Laverie Démo

Rapport d'analyse et recommandations · Septembre à décembre 2025

Périmètre : démarrages machines uniquement (opérations à distance exclues). Ouverture 8h-22h (14 h/jour), 7 jours sur 7. Parc : 4 laveuses 8 kg, 2 laveuses 14 kg, 1 laveuse 20 kg, 5 séchoirs. Hypothèses : lavage 40 min/cycle, séchage 2 € = 15 min.

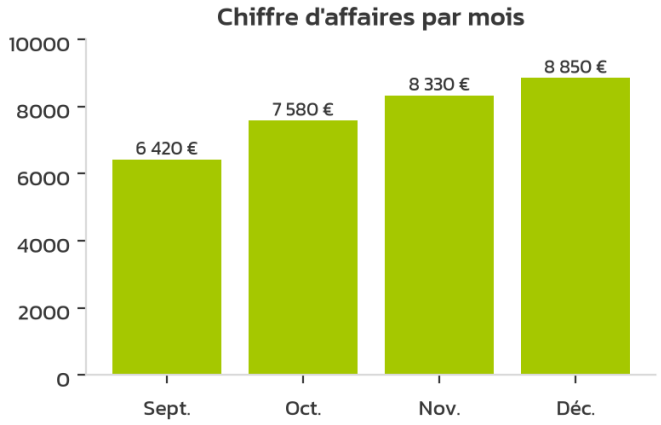
1. Synthèse

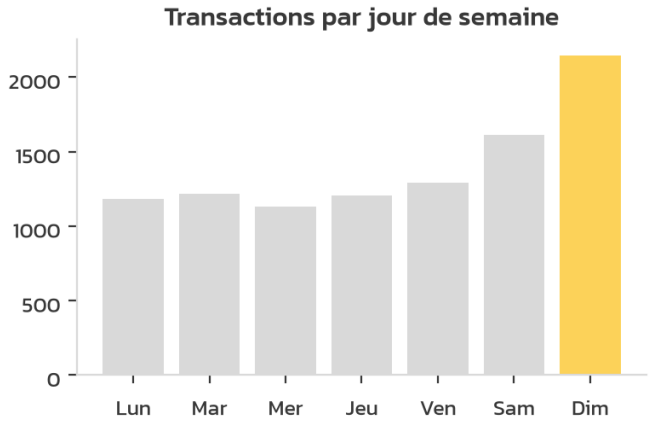
31 180 € Chiffre d'affaires (4 mois)	**9 775** Transactions	**3,19 €** Ticket moyen	**+37,9 %** CA décembre vs septembre
255,57 € CA moyen par jour	**18,26 €** CA par heure d'ouverture	**17h-19h** Heure de pointe	**Dimanche** Jour le plus actif (21,9 %)

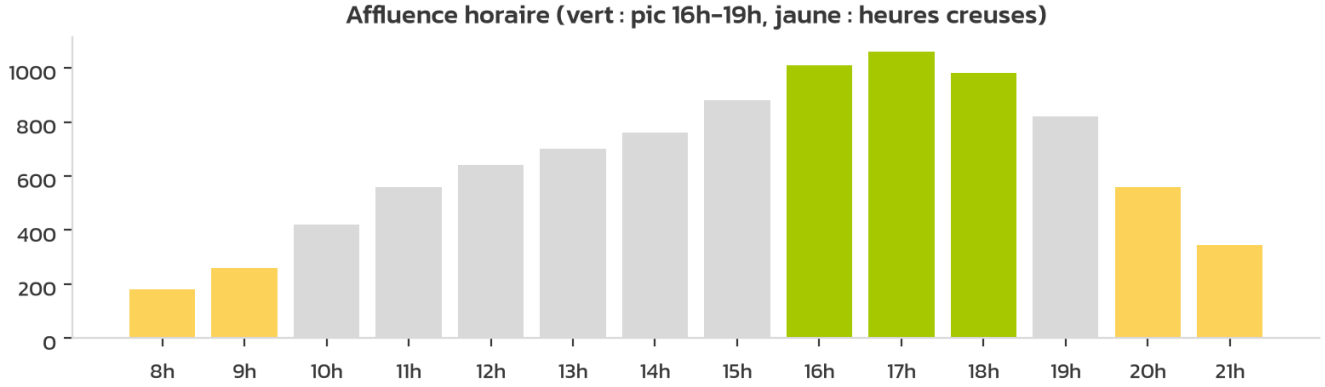
La laverie réalise 31 180 € sur la période, avec une croissance régulière chaque mois. L'activité est très concentrée entre 16h et 19h (31,2 % des transactions) alors que l'occupation moyenne reste modérée (environ 13 %) : il existe une vraie marge pour générer du chiffre d'affaires supplémentaire sans créer d'attente.

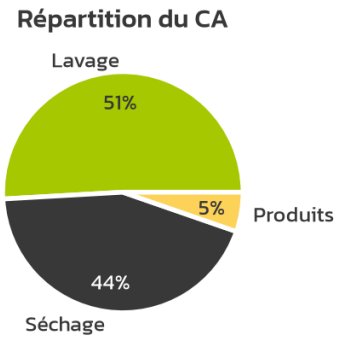
Les paiements se répartissent entre carte bancaire (56,0 % du CA) et espèces. Les produits lessiviels ne pèsent que 5,3 % du CA : c'est le levier de panier moyen le plus simple à activer.

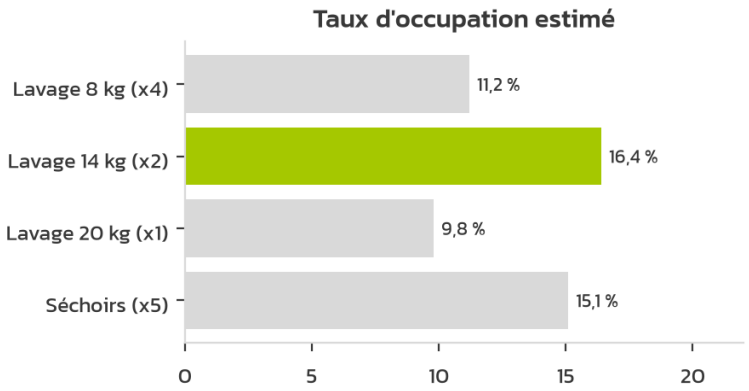
2. Graphiques de pilotage











3. Indicateurs détaillés

Mois	Transactions	CA	Ticket moyen
Septembre	2 050	6 420 €	3,13 €
Octobre	2 380	7 580 €	3,18 €
Novembre	2 610	8 330 €	3,19 €
Décembre	2 735	8 850 €	3,24 €

Catégorie	Transactions	CA	Part du CA
Lavage	2 890	15 870 €	50,9 %
Séchage	6 210	13 660 €	43,8 %
Produits	675	1 650 €	5,3 %

Équipement	Unités	CA	Occupation estimée	Lecture
Laveuses 8 kg	4	6 980 €	11,2 %	Correct, sans saturation
Laveuses 14 kg	2	6 210 €	16,4 %	Les plus demandées
Laveuse 20 kg	1	2 680 €	9,8 %	Sous-exploitée (couettes, plaids)
Séchoirs	5	13 660 €	15,1 %	Séchoir n°4 : 40 % sous la moyenne

EXEMPLE

4. Opportunités d'optimisation

Opportunité	Vos données	Recommandation
Pic d'affluence 16h-19h	31,2 % des transactions	Sécuriser le pic : disponibilité machines, signalétique claire, message « venez avant 16h ou après 20h ».
Matinées très creuses (8h-10h)	4,5 % des transactions	Offre « matin tranquille » : 5 min de séchage offertes avant 10h, annoncée en vitrine et sur Google.
Soirées à développer (20h-22h)	9,3 % des transactions	Mettre en avant l'ouverture jusqu'à 22h sur la fiche Google et à l'entrée de la laverie.
Produits sous-exploités	5,3 % du CA	Créer une offre combinée « lavage + dose » avec affichage près des machines.
Séchoir n°4 en retrait	40 % sous la moyenne	Contrôle technique (filtre, temps de cycle) puis sticker de mise en avant.

5. Actions recommandées et impact potentiel

Estimations en ordre de grandeur, calculées à partir des moyennes mensuelles de la laverie. À valider par un test de 14 à 30 jours, une action à la fois.

Action	Effort	Impact potentiel	Indicateur à suivre
Pack « Lavage + Séchage » (test 14 jours)	Moyen	320 € à 510 € / mois	CA séchage, ticket moyen
Campagne heures creuses (avant 10h, après 20h)	Faible	160 € à 290 € / mois	Transactions 8h-10h et 20h-22h
Mise en avant de la laveuse 20 kg	Faible	90 € à 180 € / mois	CA de la 20 kg
Combo produits lessiviels	Faible	60 € à 120 € / mois	CA produits par semaine
Maintenance du séchoir n°4	Faible	Rééquilibrage du parc	CA par séchoir

EXEMPLE

6. Idées de communication locale

Idée	Effort	Mise en place
Fiche Google Business active	Faible	1 publication par semaine, photos mises à jour, réponse à chaque avis. Mettre en avant les horaires et la 20 kg.
Affiche vitrine heures creuses	Faible	Affiche A4 « Avant 10h : laverie plus calme » à l'entrée et près du terminal de paiement.
Micro-signalétique	Faible	Stickers sur la 20 kg (« Idéal couettes et plaids ») et le séchoir n°4, flèches au sol.
Partenariats de quartier	Moyen	Flyers chez les commerçants, résidences, hébergements touristiques et clubs de sport.
Dimanche, jour fort	Faible	S'assurer du stock de produits et de la propreté le samedi soir, poster un rappel le dimanche matin.

7. Indicateurs à suivre chaque mois

CA total et ticket moyen · Répartition CB / espèces · Transactions et CA par tranche horaire (8h-10h, 16h-19h, 20h-22h) · CA séchage et taux d'occupation par équipement · CA produits · Fiche Google : vues, appels, itinéraires, avis.

Conclusion

Avec 31 180 € sur quatre mois et une progression constante, Laverie Démo dispose d'une base solide. Les marges de progression se trouvent dans le remplissage des heures creuses, l'augmentation du panier (séchage, produits, 20 kg) et une communication locale régulière. Prochaine étape : tester le pack lavage + séchage pendant 14 jours et mesurer son effet.