



## L CASO L'esordio di Lavadi

**Bignone:** «Ecco la nostra lavanderia a domicilio»

A colloquio con  
**Mariella Caruso**



Lavare e stirare vi annoia? Probabilmente siete in buona compagnia. Soprattutto adesso che s'avvicina l'estate e le cataste di roba da mettere in lavatrice sono sempre più alte. Non c'era periodo migliore per l'esordio di **Lavadi**, app di lavanderia a domicilio che da Londra, dove è stata battezzata Laundrapp, è appena sbarcata a Milano. Ad accettare la sfida di replicare il successo della capitale inglese «dove gli utenti attivi, ovvero quelli che hanno utilizzato il servizio nelle ultime quattro settimane – spiega l'ad di **Lavadi** Italia, **Luca Bignone** a *Mi-Tomorrow* - sono 18mila», è stato il Gruppo Ferraguti già operante nella lavanderia industriale con ForServices che, invece, opera nelle consegne a domicilio.

### Come funziona il servizio?

«Si scarica l'app disponibile sia per ios sia per Android, ci si registra e poi, quando c'è il bucato da fare, si sceglie la tipologia di capi da mandare in lavanderia, il luogo e l'orario di ritiro e di riconsegna, si paga ed è tutto».

### Quali sono i costi del servizio?

«A parte il costo per pezzo – lavaggio e stiro di una camicia, ad esempio, è 2,70 euro – bisogna aggiungere 3 euro per il ritiro a domicilio e altrettanti per la consegna; al raggiungimento di 30 euro di ordine scatta la gratuità».

### Come nasce la collaborazione con Laundrapp?

«Avevamo sviluppato un'idea simile per il servizio a B&B, palestre e piccole attività bisognose di servizi di lavanderia. Prima di dare mandato per lo sviluppo abbiamo fatto una ricerca e ci siamo imbattuti in Landrapp con cui abbiamo sviluppato un accordo che non è un franchising, ma un vero e proprio partenariato».

### A Milano chi lava, di fatto, i capi?

«Al momento abbiamo stretto accordi con una sola lavanderia attrezzata che utilizza sistemi di alta qualità. La prossima fase, al crescere del servizio, sarà quella di stringere accordi con altre lavanderie e magari differenziare i costi del servizio per zone».

### Quali sono i vostri obiettivi?

«Ci piacerebbe nel giro di qualche anno avere uno zoccolo duro di tremila clienti attivi».

### Perché avete deciso di cominciare da Milano?

«È la città culturalmente più vicina a Londra».

