

Mantenimiento preventivo y correctivo de automóviles

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA FRANQUICIA EPS

EPS®

Engine Power Shop

Servicio Automotriz

LA FRANQUICIA **MEXICANA** **#1** EN SERVICIO
AUTOMOTRIZ

Con presencia en



MÉXICO



COSTA RICA



CHILE



E.U.A.



PORTUGAL

Ahora en España



Engine Power Shop

Premio Nacional de la Franquicia
Galardón PYME al Mayor desarrollo Tecnológico
Premio FCI a la Mejor Franquicia Iberoamericana

¿Pero? P...er oc...nóos

1. Ventas

Contamos con Estrategias de Penetración, Activación y Mantenimiento de Mercado.

Lo apoyamos en la búsqueda de clientes potenciales de flotilla, logrando con esto un flujo constante de unidades. Realizamos junto con usted, convenios con empresas, conjuntos habitacionales y comercios para lograr que más clientes se enteren de nuestra presencia en la zona y nos visiten.

Juntos planearemos activaciones y publicidad para penetrar más en el zona de influencia.

2. Aplicación EPS Óptimo

Es una aplicación desarrollada para generar mayores ingresos para nuestros franquiciados, y para brindarle a nuestros clientes la comodidad de manejar todos los servicios de sus autos, programar sus citas de servicio y realizar sus pagos en los plazos que más le convenga.

3. Dispositivo de seguimiento

Contamos con una tecnología desarrollada para avisarte cuando los autos de tus clientes presentan alguna falla o están próximos a su siguiente servicio. El cliente se beneficia porque obtiene en tiempo real, el status de su auto, pudiendo solicitar nuestro servicio vía remota. Admás obtiene diariamente un análisis de su consumo de combustible en dinero y en rendimiento del motor.

4. Sistema de seguimiento Post-Venta

Contamos con un sistema de recordatorios programables día a día, para mantenernos en contacto con aquellos clientes que ya nos compraron, para fomentar la recompra y la recomendación.



5. Costo de Partes y Materiales Diversos

El gasto más importante en su empresa será este.

En EPS, hemos hecho una alianza de largo plazo con empresas de recambios, cuyo objetivo es otorgar a nuestros franquiciados, un precio de mayoreo en refacciones, en los artículos de mayor movimiento, aunque estos sean compras de menudeo.

Conforme su centro vaya adquiriendo mayor volumen, o podamos estandarizar la compra de sus clientes, se pueden lograr economías de escala y compras por volumen, que mejorará le rentabilidad de cada una de sus operaciones.

6. Comisiones de Tarjeta de Crédito

Por el volumen de operaciones con tarjeta de crédito que EPS maneja, hemos logrado mejoras que le representan a nuestros franquiciados, ahorros de comisiones de operación del 3% en promedio en cargos de una sola

exhibición, además de contar con el beneficio de recibir todas las tarjetas de crédito a mensualidades sin intereses, siendo estos, beneficios de pertenecer a la red de franquicias EPS.

7. Sueldos y prestaciones

El segundo gasto más importante de su Centro de Servicio EPS serán los sueldos y prestaciones a sus empleados. En EPS, estamos conscientes de ello, sin embargo, uno de nuestros objetivos es la generación de empleos. Esto le da a nuestros franquiciados mucho más apoyo, calidad y tranquilidad para operar.

En EPS, hemos encontrado un balance entre la generación de empleos y la reducción de costos de mano de obra. Usted contratará únicamente a dos personas clave para su empresa, con todo el apoyo de la Franquicia Master, que serán su líderes del proyecto.

En EPS, no sólo buscamos darle a nuestros franquiciados una base baja de sueldos, ya que esto no garantiza de ninguna forma la alta productividad de nuestros empleados, por lo que hemos diseñado estrategias de medición de rentabilidad de su Centro de Servicio EPS. A la vez, esta productividad los mantiene motivados sin importar las actividades que desempeñen ya que todos los niveles reciben esa retribución económica, acorde a la productividad lograda y a los beneficios económicos de la empresa.

8. Gastos Fijos

En EPS, sabemos que los gastos operativos fijos son una necesidad, pero si no se controlan, pueden mermar fuertemente la productividad del negocio.

En EPS, preocupados por esto, hemos logrado los siguientes beneficios para nuestros franquiciados, que aplican en caso de cumplimiento puntual del pago de regalías:

A. Formatos electrónicos y almacenamiento de datos en el Sistema EPS (dependiendo la aplicación por país)

Nuestros franquiciados, por pertenecer a la familia EPS, cuentan con un sistema de administración que genera todos los formatos necesarios para la operación, totalmente sin costo para su Centro.

B. Uniformes nuevos cada 6 meses mediante el pago puntual semanal de regalías, al 50% del precio de lista.



9. Publicidad

Nuestros franquiciados cuentan con un área especializada de diseño, creación y ejecución de campañas institucionales y promocionales que le

brindan en todo momento el apoyo necesario para mantener al Centro de Servicio en la memoria de los clientes, logrando un constante flujo de autos al Centro. Es importante recalcar que los gastos de ejecución serán cubiertos por el franquiciado. Sin embargo, el tiempo que se invierte en la producción y diseño de campañas, se e cuenta considerablemente mediante este servicio de franquicia.

10. Plataforma de diseño “One Red Brand”

La marca EPS ha hecho una inversión muy importante con la empresa One Red Brand, para desarrollar nuestra propia plataforma de diseño que integra una serie de plantillas prediseñadas, con campos de contenido editables, con el fin de conservar el estilo y la imagen de marca intacta, dando a los franquiciados libertad para producir materiales impresos y digitales, en muy poco tiempo, contando con la autorización de la marca.

11. Regalías

Como un medio de apoyo a nuestros franquiciados, hemos diseñado un esquema de regalías por medio de cuotas fijas que en todo momento pretenden ser inferiores al 6% de la venta, además de contar con la gran ventaja de tener un tope máximo, lo que puede llevar al franquiciado a obtener una regalía en el largo plazo, equivalente al 3% de la venta o incluso, un porcentaje menor.



www.eps.mx



LA FRANQUICIA MEXICANA #1 EN SERVICIO AUTOMOTRIZ

Con presencia en México, Costa Rica, Chile, Estados Unidos Y PORTUGAL ahora en ESPAÑA

4 MODELOS DE NEGOCIO



pit express

PIT EXPRESS 4 ÁREAS

Cuota Inicial de Franquicia
Maquinaria y Equipo

20,000 €
71,200 €



CENTRO DE SERVICIO 4 ÁREAS

Cuota Inicial de Franquicia
Maquinaria y Equipo

20,000 €
71,200 €

CENTRO DE SERVICIO 5 ÁREAS



Cuota Inicial de Franquicia
Maquinaria y Equipo

20,000 €
75,500 €

CENTRO DE SERVICIO 6 ÁREAS



Cuota Inicial de Franquicia
Maquinaria y Equipo

20,000 €
79,500 €

NOTAS: • Adecuaciones de local, construcción, compra de terreno, rentas y permisos se cotizan por separado.

Engine Power Shop

Premio Nacional de la Franquicia
Galardón PYME al Mayor desarrollo Tecnológico
Premio FCI a la Mejor Franquicia Iberoamericana



pit express

EPS PIT EXPRESS 4 ÁREAS

Concepto para reparación de automóviles exclusivo de servicios Express, como son: Lubricación, Afinación, Frenos, Amortiguadores, suspensión, Sistema Eléctrico, Limpiadores, Llantas y escaneo del sistema de cómputo de los automóviles.

OBJETIVO:

Contar con las mejores instalaciones para otorgar estos servicios, buscando en todo momento la total satisfacción de nuestros clientes. Este concepto busca en todo momento que nuestros automovilistas tengan un servicio completo, con tiempos de entrega garantizados que permitan que los automovilistas se queden sin su automóvil el menor tiempo posible.

METROS CUADRADOS NECESARIOS:

Mínimo 100 m², máximo 200 m². El ancho mínimo 15 metros y profundidad mínima 7 metros. Por lo general, se encuentran locales listos para usarse en plazas comerciales y gasolineras.

REFACCIONES:

Abastecimiento total por parte de los proveedores de la Franquicia Maestra.

EMPLEADOS:

Para este concepto se requiere de 4 empleados, que constan de 1 Asesor, 2 mecánicos y una persona de apoyo.

RESUMEN:

Un concepto rentable, fácil de manejar, que requiere poca injerencia del franquiciatario en la operación diaria, además de requerir una inversión un poco menor que otros modelos.

INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA:

Cuota inicial de franquicia:

20,000 €

Inversión en maquinaria y equipo general de taller

71,200 €

La adecuación de una instalación existente, es lo más recomendable, ya que el proceso es más corto y los gastos de construcción son menores. Dichos gastos corren por cuenta del Franquiciado.

Los gastos de construcción y desarrollo de una instalación completamente nueva, también corren por cuenta del Franquiciado. La Franquicia Master brindará asesoría y acompañamiento constante, durante ambos procesos.

Este modelo de negocio se puede adaptar a locales en plazas comerciales y estaciones de servicio.

Adecuaciones de local, construcción, compra de terreno, rentas y permisos se cotizan por separado.





CENTRO DE SERVICIO 4 ÁREAS

CAPACIDAD PRODUCTIVA MEDIA

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipo de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten, este centro es un modelo básico que requiere servicios de apoyo de proveedores externos, sin embargo el 90% de las reparaciones se realizan en esta ubicación.

OBJETIVO:

Contar con las mejores instalaciones para otorgar todos los servicios que los clientes soliciten, buscando en todo momento la total satisfacción de nuestros clientes. Este concepto busca que los automovilistas encuentren en nosotros, la total solución de sus necesidades.

METROS CUADRADOS NECESARIOS:

Mínimo 500 m² máximo 700 m². En donde al menos sean 15 m de frente y de profundidad 33 m, aproximadamente.

REFACCIONES:

Abastecimiento de las refacciones de mayor movimiento de un centro de servicio automotriz EPS por parte de la Franquicia Master, este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciados. También se requiere de proveedores adicionales, desarrollados por la franquicia maestra en conjunto con el franquiciatario.

EMPLEADOS:

Para este concepto se requiere de 7 empleados iniciales que consta de 1 asesor de servicio, 1 asistente, 3 mecánicos y 2 personas de apoyo. Este personal aumentará conforme crezca su negocio.

RESUMEN:

Un concepto rentable, que requiere injerencia constante del franquiciatario en la operación diaria, aunque es una inversión un poco menor que otros conceptos, puede generar ventas muy atractivas de forma mensual con alta rentabilidad.

INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA:

Cuota inicial de franquicia:

20,000 €

Inversión en maquinaria y equipo general de taller

71,200 €

La adecuación de una instalación existente, es lo más recomendable, ya que el proceso es más corto y los gastos de construcción son menores. Dichos gastos corren por cuenta del Franquiciado.

Los gastos de construcción y desarrollo de una instalación completamente nueva, también corren por cuenta del Franquiciado. La Franquicia Master brindará asesoría y acompañamiento constante, durante ambos procesos.

Este modelo de negocio se puede adaptar a locales en plazas comerciales y estaciones de servicio.



* El monto de adecuación puede variar en +/- 20%, dependiendo del estado del local a arrendar en cualquiera de los casos. No se contempla la edificación en terrenos baldíos. En caso necesario, se puede hacer, pero el costo es adicional y se calculará para cada caso en específico.

Precios en euros.

El precio de maquinaria y equipo ya incluye fletes, maniobras, armado, montaje y puesta en marcha.



CENTRO DE SERVICIO 5 ÁREAS

CAPACIDAD PRODUCTIVA ALTA

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipo de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten, este centro es un modelo intermedio que requiere servicios de apoyo de proveedores externos, sin embargo el 94% de las reparaciones se realizan en esta ubicación.

OBJETIVO:

Contar con las mejores instalaciones para otorgar todos los servicios que los clientes soliciten, buscando en todo momento la total satisfacción de nuestros clientes. Este concepto busca que los automovilistas encuentren en nosotros, la total solución de sus necesidades.

METROS CUADRADOS NECESARIOS:

Mínimo 135 m² máximo 200 m². Ancho mínimo de 16 m, con separación de 3.5 m entre columnas y profundidad mínima de 9 m.

REFACCIONES:

Abastecimiento de las refacciones de mayor movimiento de un centro de servicio automotriz EPS por parte de la Franquicia Master, este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciados. También se requiere de proveedores adicionales, desarrollados por la franquicia maestra en conjunto con el franquiciatario.

EMPLEADOS:

Para este concepto se requiere de 5 empleados iniciales, que constan de 1 asesor, 1 asistente, 2 mecánicos y 1 persona de apoyo. Este personal aumentará conforme crezca su negocio.

RESUMEN:

Un concepto rentable, que requiere injerencia constante del franquiciatario en la operación diaria. Requiere una inversión media que puede generar ventas muy atractivas de forma mensual con alta rentabilidad, pero sobre todo incrementa la nuestros franquiciados.

* El monto de adecuación puede variar en +/- 20%, dependiendo del estado del local a arrendar en cualquiera productividad contra nuestro modelo básico, aumentando la utilidad final de

de los casos. No se contempla la edificación en terrenos valdíos. En caso necesario, se puede hacer, pero el costo es adicional y se calculará para cada caso en específico.

Precios en euros.

El precio de maquinaria y equipo ya incluye fletes, maniobras, armado, montaje y puesta en marcha.

INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA:

Cuota inicial de franquicia:

20,000 €

Inversión en maquinaria y equipo general de taller

75,500 €

La adecuación de una instalación existente, es lo más recomendable, ya que el proceso es más corto y los gastos de construcción son menores. Dichos gastos corren por cuenta del Franquiciado.

Los gastos de construcción y desarrollo de una instalación completamente nueva, también corren por cuenta del Franquiciado. La Franquicia Master brindará asesoría y acompañamiento constante, durante ambos procesos.

Este modelo de negocio se puede adaptar a locales en plazas comerciales y estaciones de servicio.



CENTRO DE SERVICIO 6 ÁREAS

CAPACIDAD PRODUCTIVA MUY ALTA



Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipo de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten. Este centro es un modelo completo que en teoría no requiere servicios de apoyo de proveedores externos, ya que el 99% de las reparaciones se realizan en esta ubicación, sin necesidad de utilizar terceros.

OBJETIVO:

Contar con las mejores instalaciones para otorgar todos los servicios que los clientes soliciten, buscando en todo momento la total satisfacción de nuestros clientes. Este concepto busca que los automovilistas encuentren en nosotros, la total solución de sus necesidades.

METROS CUADRADOS NECESARIOS:

Mínimo 200 m² y máximo 260 m². Ancho mínimo 23 m, con separación de 3.5 m entre columnas y profundidad mínima de 9 m.

REFACCIONES:

Abastecimiento de las refacciones de mayor movimiento de un centro de servicio automotriz EPS por parte de la Franquicia Master. Este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciados. También se requiere de proveedores adicionales, desarrollados por la franquicia maestra en conjunto con el franquiciatario.

EMPLEADOS:

Para este concepto se requiere de 5 empleados iniciales que constan de 1 asesor, 1 asistente, 2 mecánicos y 1 persona de apoyo. Este personal aumentará conforme crezca su negocio.

RESUMEN:

Un concepto rentable, que requiere injerencia constante del franquiciatario en la operación diaria. La inversión requerida está pensada para generar ventas muy atractivas de forma mensual con alta rentabilidad, pero sobre todo para lograr la productividad más alta para un Centro de Servicio Automotriz EPS, aumentando considerablemente la utilidad final de nuestros franquiciatarios.

* El monto de adecuación puede variar en +/- 20%, dependiendo del estado del local a arrendar en cualquiera de los casos. No se contempla la edificación en terrenos baldíos. En caso necesario, se puede hacer, pero el costo es adicional y se calculará para cada caso en específico.

Precios en euros.

El precio de maquinaria y equipo ya incluye fletes, maniobras, armado, montaje y puesta en marcha.

INFORMACIÓN FINANCIERA BÁSICA:

Cuota inicial de franquicia:

20,000 €

Inversión en maquinaria y equipo general de taller

79,500 €

La adecuación de una instalación existente, es lo más recomendable, ya que el proceso es más corto y los gastos de construcción son menores. Dichos gastos corren por cuenta del Franquiciado.

Los gastos de construcción y desarrollo de una instalación completamente nueva, también corren por cuenta del Franquiciado.

La Franquicia Master brindará asesoría y acompañamiento constante, durante ambos procesos.

Este modelo de negocio se puede adaptar a locales en plazas comerciales y estaciones de servicio.



Engine Power Shop

**Premio Mexicano de la Franquicia 2009
Galardón PyME de Tecnología 2011**

Oficina Internacional España

(+34) 916 626 620

(+34) 623 203690

info@sdeyf.com