

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.



ESPAÑA



PORTUGAL

Ahora en Uruguay



Engine Power Shop

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

CARACTERÍSTICAS GENERALES:

Estamos en el negocio del Servicio Automotriz desde 1995, y hemos desarrollado una de las franquicias más completas y bien controladas de la industria. Iniciamos con presencia en la Ciudad de México, pronto expandiéndonos a varias ciudades de la República Mexicana y después a Costa Rica, Chile, Estados Unidos, España y Portugal.

Nuestra franquicia cuenta con uno de los catálogos de operaciones más extenso del mercado, con el fin de evitar que nuestros franquiciatarios tengan que decirle a sus clientes que en EPS no podemos solucionarle algún problema.

En EPS nos hemos planteado realizar 10 aperturas en un período máximo de 3 años, en las principales ciudades de Uruguay.

LAS CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DE UN CENTRO DE SERVICIO EPS SON LAS SIGUIENTES:

VENTAS NETAS **100%**

Costo de partes y materiales diversos	25.00%
Comisión de Tarjetas de Crédito	3.20%

UTILIDAD OPERACIÓN **71.80%**

Sueldos y prestaciones	20.00%
------------------------	--------

UTILIDAD DESPUES DE SUELDOS **51.80%**

GASTOS FIJOS con Regalías	5.80%
PUBLICIDAD	6.00%

UTILIDAD NETA* **40.00%**

* Este porcentaje de utilidad no contempla el arrendamiento del terreno o local comercial. Estos números están basados en un caso de local propio y logrando los objetivos de venta de largo plazo.

MONTO DE REGALÍAS FIJO **FIJA**

AÑO 1	USD\$ 200 Semanales
AÑO 2	USD\$ 220 Semanales
AÑO 3	USD\$ 250 Semanales

A partir del 4º año, habrá un incremento del promedio de inflaciones entre México y Uruguay.



¿Pero... cómo lo hacemos?

1. Ventas

Usted recibirá un curso personalizado de nuestro manual:

Estrategias de Penetración, Activación y Mantenimiento de Mercado

Este manual está pensado y diseñado para ayudarle a entrar a su mercado objetivo de manera rápida, para tratar de lograr que todos sus clientes potenciales lo conozcan.

Ahora bien, si su mercado ya lo conoce, le decimos cómo hacer que lo visiten, mediante nuestras estrategias de activación, con la que buscamos la visita de todos estos prospectos.

Sin embargo, que nos visiten no garantiza que regresen. Para esto, utilizaremos las estrategias de mantenimiento de mercado, las cuales no sólo están pensadas para que el cliente regrese, sino que además nos recomiende o traiga otros autos de su propiedad.

2. Ventas Corporativas

El crecimiento de su Centro con clientes particulares lleva un proceso que, por su naturaleza, puede ser más lento que los objetivos de la empresa.

Para contrarrestar esto, en EPS contamos con un área de ventas corporativas, la cual busca atraer altos flujos de vehículos, aunque con condiciones distintas al manejo de clientes particulares.

Este trabajo inicia previo a la apertura de su Centro de Servicio EPS, con el objeto de tener clientes, incluso antes de la apertura.



Engine Power Shop

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

3. Costo de Partes y Materiales Diversos

Este será el gasto más importante en su empresa.

En EPS, hemos hecho una alianza de largo plazo con Auto Refacciones Económicas, empresa que forma parte del Grupo EPS, cuyo objetivo es otorgar a nuestros franquiciatarios un precio de mayoreo en refacciones, en los artículos de mayor movimiento, aunque estos sean compras de menudeo. También le ayudaremos a contactar proveedores locales que puedan competir con sus precios.

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 mejorarán le rentabilidad de cada una de sus operaciones.

ECONOMY
autoparts

4. 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 franquiciatarios, ahorros de comisiones de operación, siendo este, uno más de los beneficios de pertenecer a la red de franquicias EPS. Para esto, negociaríamos con los bancos directamente en su país.



5. 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 franquiciatarios 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: un Asesor de servicio y un Jefe de Taller, con todo el apoyo de la Franquicia Maestra, que serán sus líderes del proyecto. Por otro lado, usted contará de manera inicial, hasta 3 personas más con algo de conocimientos de mecánica, pero con grandes deseos de obtener experiencia y mayor aprendizaje, que serán guiados por el personal clave.

Con todo lo anterior, lograremos una mezcla de sueldos base sumamente accesible para nuestros franquiciatarios y a la vez, altamente competitiva para el mercado en el que nos encontramos.

En EPS, no sólo buscamos darle a nuestros franquiciatarios 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 una retribución económica acorde a la productividad lograda y a los beneficios económicos de la empresa.

6. 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 franquiciatarios, 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 franquiciatarios, 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. Recibos de nómina vía sistema

Nuestros franquiciatarios, por pertenecer a la familia EPS, cuentan con emisión ilimitada de los mismos, totalmente sin costo para su Centro.

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



7. Publicidad

Nuestros franquiciatarios 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. Estas campañas son tropicalizables a cada país, mediante la retroalimentación de nuestros franquiciatarios.

8. Regalías

Manejamos un esquema de pago de regalías fijo, el cual se ha establecido para Uruguay en:

Año 1	USD\$ 200	Semanales
Año 2	USD\$ 220	Semanales
Año 3	USD\$ 250	Semanales

A partir del 4º año, habrá un incremento del promedio de inflaciones entre México y Uruguay.



www.eps.mx

Engine Power Shop

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



LA FRANQUICIA MEXICANA #1 EN SERVICIO AUTOMOTRIZ

CON PRESENCIA EN MÉXICO, COSTA RICA, CHILE, ESTADOS UNIDOS, ESPAÑA Y PORTUGAL AHORA EN URUGUAY

4 MODELOS DE NEGOCIO



EPS CON LLANTERA 4 ÁREAS



EPS AVANZADO CON LLANTERA 6 ÁREAS

Proyecto **pit express**

para centros comerciales, gasolineras y street malls:

PIT EXPRESS 4 ÁREAS



PIT EXPRESS 6 ÁREAS



Engine Power Shop

www.eps.mx



EPS CON LLANTERA 4 ÁREAS

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipos de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten. Este modelo está pensado para instalarse en un local independiente a pie de calle.

OBJETIVO:

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

METROS CUADRADOS NECESARIOS:

Mínimo 400 m² máximo 500 m². En donde al menos sean 15 m de frente y de profundidad 27 m, aproximadamente.

REFACCIONES:

Abastecimiento de las refacciones de mayor movimiento de un centro de servicio automotriz EPS por parte de la franquicia maestra, este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciatarios. 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 que consta de 1 asesor, 1 asistente, 2 mecánicos y 1 persona de apoyo. Este personal aumentará conforme crezca su negocio.

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.

* 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:

USD\$ 128,200

Cuota inicial de franquicia:

USD\$ 20,000

Maquinaria y equipo:

USD\$ 71,200

Imagen institucional, papelería y publicidad.

USD\$ 8,000

* Adecuación de un centro existente

USD\$ 29,000





EPS AVANZADO CON LLANTERA 6 ÁREAS

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipos de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten. Este modelo está pensado para instalarse en un local independiente a pie de calle.

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 maestra, este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciatarios. 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.

* 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:

USD\$ 139,500

Cuota inicial de franquicia:

USD\$ 20,000

Maquinaria y equipo:

USD\$ 79,500

Imagen institucional, papelería y publicidad.

USD\$ 8,000

* Adecuación de un Centro

Existente

USD\$ 32,000





EPS PIT EXPRESS 4 ÁREAS

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipos de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten. Este modelo está pensado para instalarse en un centro comercial, gasolinera o street mall.

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 maestra, este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciatarios. 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 productividad contra nuestro modelo básico, aumentando 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 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:

USD\$ 125,200

Cuota inicial de franquicia:

USD\$ 20,000

Maquinaria y equipo:

USD\$ 71,200

Imagen institucional, Papelería y Publicidad

USD\$ 8,000

* Adecuación de un centro existente

USD\$ 26,000





EPS PIT EXPRESS 6 ÁREAS

Un centro de servicio automotriz con capacidad para atender todas las marcas y tipos de automóviles, realizando todos los trabajos que los clientes soliciten. Este modelo está pensado para instalarse en un centro comercial, gasolinera o street mall.

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 maestra. Este inventario se va recalculando hasta lograr la mezcla perfecta para nuestros franquiciatarios. 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 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:

USD\$ 136,500

Cuota inicial de franquicia:

USD\$ 20,000

Maquinaria y equipo:

USD\$ 79,500

Imagen institucional, Papelería y Publicidad

USD\$ 8,000

* Adecuación de un centro existente

USD\$ 29,000



Engine Power Shop

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

Contacto en Uruguay

Front Consulting

+503 7883 4477

+503 6111 6625

jmsoto@frontconsulting.com

Contacto en México

+52 (55) 6726 1109

franquicias@epsmexico.com