Nos movemos
contigo

índice

PRESENTACIÓN 3

SOBRE NOSOTROS 4

NUESTRAS SEÑAS DE IDENTIDAD 6

CENTRO DE SERVICIOS 360° 7

TALLER FRANQUICIADO ASOCIADO 10

RECURSOS A TU DISPOSICIÓN 12

DEPARTAMENTOS DE APOYO 14

TALLERES Y EMPRENDEDORES 15

VENTAJAS PARA EL FRANQUICIADO 16

MOVILIDAD SOSTENIBLE 18

ACUERDOS COMERCIALES 19

OMNICANALIDAD 20

TU AUTOCENTRO VIRTUAL 21

VENTAJAS ECONÓMICAS 22

Manuel Estévez
Director General Feu Vert Ibérica

Feu Vert llegó a la Península Ibérica en 1990.

Desde entonces, hemos visto cómo se cumplían los sueños y objetivos que nos fijamos por aquel año: ser la empresa líder del sector y resultar la mejor alternativa para los conductores en el mantenimiento rápido de su automóvil.

Buena parte de lo alcanzado se debe sin duda al entusiasmo desplegado por todos los que integramos la compañía. Entusiasmo e ilusión que no nos van a faltar para el largo camino que aún nos queda por recorrer.

Estoy convencido de que nuestros éxitos futuros están ya inscritos en nuestro entusiasmo. Feu Vert está en plena expansión. Nuestra intención es abarcar todo el territorio español e impulsar una fuerte expansión en Portugal, creciendo para llegar a más clientes, y continuar defendiendo sus valores y compromisos para seguir ofreciendo siempre un servicio de calidad.

Somos más de 100 puntos de venta abiertos en la Península Ibérica y el número sigue aumentando. Ahora queremos invitarte a participar de nuestro proyecto.

> Ven a compartir nuestro futuro

SOBRE NOSOTROS

Desde su nacimiento en 1990, Feu Vert Ibérica ha mantenido un crecimiento constante hasta llegar a convertirse hoy en líder indiscutible del mercado español, tanto por facturación como por número de autocentros y de empleados. Y, tal como demuestran los datos, es capaz de mantener su fortaleza incluso en períodos de fuerte recesión económica.

1972 Nace el concepto de Autocentro al abrirse en Francia la primera tienda de repuestos ligada al taller.

1989 El Grupo Monnoyeur compra Feu Vert.

1990 Nace Feu Vert Ibérica S.A. desarrollando en España el concepto de Autocentro.

1991 Se abre el primer Autocentro en España, Feu Vert Valladolid.

1998 Feu Vert se hace con el control de los activos de Autocentros Vipauto.

2000 Feu Vert adquiere Autocentros Delauto.

2005 Se abre el primer Autocentro en Portugal, en Aveiro, perteneciente a Feu Vert Ibérica.

2009 Obtención del certificado DisCert.

1.700 EMPLEADOS

+ de 100 AUTOCENTROS

+ de 2.350.000 CLIENTES

+ de 129 M € VENTAS

+ de 1.000.000 INTERVENCIONES EN TALLER

MISIÓN

La misión de Feu Vert es facilitar a sus clientes el mantenimiento rápido y el equipamiento del automóvil, con la mayor comodidad y las mejores condiciones de calidad, servicio y precio.

VISIÓN

Nuestro objetivo es convertirnos en la primera y mayor cadena de autocentros, y ser la mejor valorada por el cliente en términos de producto, precio y servicio. Y tan importante como lograr este objetivo es el hacerlo manteniendo una práctica ética tanto con los empleados, como con los clientes, colaborando con proveedores y accionistas y respetando el medio ambiente.

Feu Vert

Hemos seguido un camino de crecimiento constante

2010 — Creación de la Fundación Feu Vert. Logramos la certificación ISO 14001. Puesta en marcha de la plataforma para la centralización de gestión logística del neumático.

2012 — Lanzamos nuestra propia marca de neumáticos Feu Vert Efficiency.

2016 — 25 aniversario en España.

2017 — Logramos 100 Autocentros en la región ibérica. Lanzamos la venta de todos nuestros artículos en la web de Feu Vert.

2019 — Firma del Plan de Igualdad de Oportunidades.

2020 — Feu Vert Ibérica, entre las 50 mejores empresas para trabajar según Forbes.

2021 — Actualizamos la imagen corporativa. Movilidad 360°.

2023 — Seguimos trabajando para continuar siendo líderes en el mercado español.

VALORES

Orientación al cliente:

Ofreciendo precios competitivos y servicios de calidad. Porque sólo así se puede asegurar la total solución a las necesidades específicas de cada cliente.

Cooperación con los proveedores:

Manteniendo un continuo diálogo beneficioso para ambas partes y garantizando el cumplimiento de los compromisos alcanzados con ellos tras las negociaciones.

Desarrollo de las personas:

Respeto, integración y desarrollo profesional de los empleados, valorándolos, reconociendo su trabajo y posibilitando su promoción dentro de Feu Vert.

Conciencia ecológica:

Recogiendo de forma independiente cada uno de los residuos derivados del automóvil generado en sus centros y cumpliendo con la legislación y normativa vigentes al recoger de forma independiente cada uno de los residuos derivados del automóvil generado en sus centros.

NUESTRAS SEÑAS DE IDENTIDAD

Máxima transparencia

- Espacios abiertos
- Precio fijo en operaciones
- Presupuesto previo gratuito

Al servicio de las personas y sus necesidades

- Servicio de calidad, rápido y a precios competitivos
- Mecánicos profesionales
- Maquinaria y herramientas de última tecnología

Orientación al cliente

- Rapidez de los servicios
- Transparencia en nuestros precios
- Respeto al medioambiente

Calidad garantizada

- Proveedores: mejores fabricantes de recambios y accesorios
- Garantía nacional de nuestros productos de 5 años

Responsabilidad medioambiental

- Certificación ambiental ISO 14001

UN CENTRO DE

SERVICIOS 360°

PARA CUALQUIER TIPO DE MOVILIDAD

Nuestro modelo se ha convertido en la opción más práctica, rápida y cómoda frente al taller tradicional y al concesionario, por ofrecer un servicio inmediato, sin cita previa, con total transparencia en precios y reparaciones.

La alternativa al TALLER TRADICIONAL:

Feu Vert está dotado de la última tecnología para poder revisar y reparar coches cada vez más complejos, donde la electrónica se impone en todos los dispositivos.

La alternativa al CONCESIONARIO:

Feu Vert es especialista en el mantenimiento del automóvil de todas las marcas y modelos, siempre a precios más económicos que los concesionarios oficiales y ofreciendo las mismas garantías. Además, el cliente no necesita pedir cita previa ya que, con un horario ininterrumpido de 12 horas, es el autocentro el que se adapta al tiempo disponible del usuario.

NUESTRAS
MARCAS DE REFERENCIA

Juntos, emprendemos el camino.

Juntos empreendemos o caminho.

IMPEX
équipements & services

www.impex.es - sales@impex.es

Lubricantes Repsol más allá de la innovación

Reinventamos nuestros lubricantes, llevándolos a un nuevo nivel de **innovación y eficiencia.**

TALLER FRANQUICIADO ASOCIADO

Un taller Feu Vert es un establecimiento en el que se prestan servicios de venta y montaje de repuestos de automoción.

Proyecto omnicanal donde el cliente tiene libre acceso a una amplia oferta.

Tamaño entre **200 y 500 m²** con diferentes configuraciones

Especialista en **mecánica ligera**

A partir de **4 boxes** de trabajo

Tienda On Line

Otros datos de interés

- **Sin Stock**
- **Inversión a partir de 30.000 €**

AUTOCENTRO: TALLER + TIENDA

Un autocentro Feu Vert es un establecimiento en el que se prestan servicios de venta y montaje de repuestos de automoción, además de la venta directa de consumibles.

También omnicanal donde el cliente tiene libre acceso a una extensa oferta.

Tamaño entre **500 y 600 m²** con diferentes configuraciones

Especialista en **mecánica ligera**

A partir de **8 boxes** de trabajo

Tienda física para venta de consumibles

Otros datos de interés

- **80.000 € Stock**
- **Inversión a partir de 350.000 €**

EL SOPORTE DE LA ORGANIZACIÓN LÍDER A TU SERVICIO

Feu Vert

Marca e imagen corporativa

- Uso y disfrute de la marca Feu Vert y explotación de la imagen corporativa de la franquicia.
- Beneficio de las diversas economías de escala derivadas del uso de políticas operativas y comerciales homogéneas.
- Realización del proyecto de adecuación y equipamiento específico del local.
- Asistencia en la implantación. Lay Out; Proveedores; Mobiliario; Financiación (en su caso).

Formación

- Formación inicial del franquiciado, y de su propio personal, en las técnicas operativas, comerciales y en el uso de la herramienta para la gestión del negocio.

Marketing

- Apoyo publicitario permanente y en especial en el lanzamiento.

Know how y operaciones

- Entrega del Manual de Franquicia.
- Elaboración del plan de negocio previsional del nuevo negocio en franquicia.
- **SÓLO A NUEVOS FRANQUICIADOS.** Asesoramiento en la selección, tanto de la zona, como del emplazamiento más adecuado.
- **SÓLO NUEVOS FRANQUICIADOS.** Asesoramiento y colaboración en la búsqueda de los recursos financieros necesarios, contratación de seguros, selección de personal, etc.

Tecnología

- Implantación del sistema informático de Feu Vert para la gestión del taller bajo los estándares de la marca.

LUBRICANTES CASTROL

RECOMENDADO
POR LOS FABRICANTES LÍDERES

RECOMENDADOS POR LOS MEJORES FABRICANTES.

Con independencia del automóvil que conduzca y sean cuales sean las especificaciones del fabricante, nuestros ingenieros de fluidos han desarrollado un lubricante de motor Castrol para proporcionarle la mejor protección posible.

INGENIERIA LÍQUIDA PARA CADA MOTOR

Tanto si desea un lubricante de motor mineral como semisintético o totalmente sintético. Y en cualquier situación, tanto si conduce un automóvil de altas prestaciones como si va al volante de un modelo clásico con un alto kilometraje.

BUSCADOR DE LUBRICANTES CASTROL

Si tiene dudas sobre el lubricante correcto para su vehículo, visite nuestro Buscador de Lubricantes Castrol.

IT'S MORE THAN JUST OIL. IT'S LIQUID ENGINEERING.

Castrol

IMPEX IBERICA: DISTRIBUIDOR CASTROL PARA FEU VERT EN ESPAÑA Y PORTUGAL.

DEPARTAMENTOS DE APOYO EN EL DÍA A DÍA DE TU TALLER

Marketing

Feu Vert ofrece al franquiciado un incremento de su notoriedad y acceso a un mayor número de clientes del actual, gracias a:

- Acciones centralizadas de publicidad y comunicación.
- Gestión de la marca en internet, de la web y redes sociales.
- Una inversión en Marketing, Redes Sociales y medios convencionales de forma permanente.
- Actualización de los elementos y herramientas comerciales: folletos y catálogos.
- Campañas promocionales de descuentos mensuales de alta difusión y ofertas comerciales con gran repercusión en ventas.
- Compartir la BBDD de clientes a nivel nacional.

Operaciones

Recomendaciones respecto a la oferta, stock, márgenes y % de compra a proveedores:

- Recomendaciones respecto a la plantilla óptima.
- Formación comercial y técnica del personal.
- Apoyo en la selección de personal.
- Formación continuada en relación con las novedades que se implementan en la red.
- Traslado de procesos y procedimientos de trabajo.
- Evaluación continua de los ratios fundamentales de funcionamiento del negocio. Seguimiento y recomendaciones sobre la evolución del negocio.
- Asistencia comercial y publicitaria.

Sistemas

Feu Vert ofrece al franquiciado instrumentos y software que mejoran la productividad y tasa de transformación de presupuestos:

- Software de gestión del negocio (ERP, CRM).
- Web.
- Cuadro de mando.
- Mantenimiento, actualización y mejoras del sistema.
- Actualización de la oferta, proveedores...

Compras

- Proveedores: aprovisionamiento directo y acuerdos comerciales preferentes.
- Servicios logísticos.
- Plataforma logística con stock permanente de miles de referencias.

I+D

- Aportación de todas las novedades del sector como empresa líder.

Administración

Servicio posventa y atención al cliente

TE BUSCAMOS A TI

TALLERES OPERATIVOS

Si tienes un taller activo actualmente. Con buena ubicación, visibilidad y tráfico, aparcamiento fácil, y una superficie media no inferior a 250m² con 4 boxes, tenemos una propuesta que hacerte para aumentar tus ingresos, reducir tus costes y mejorar tu ticket medio y productividad. Transformando tu taller en un centro de servicios 360° para cualquier tipo de movilidad.

EMPRENDEDOR PARTICULAR

Si eres un emprendedor que busca un negocio con el que desarrollarse profesionalmente dentro del sector de servicios al automóvil, déjanos que te presentemos nuestro modelo de negocio.

JiménezMaña
DISTRIBUCIÓN DE RECAMBIOS

Más de 80 años cerca del taller

En Jiménez Maña Recambios disponemos de una amplia red de sucursales en las cuatro provincias de Andalucía occidental para el mejor servicio de recambios y maquinaria al taller de reparación de automóviles y motocicletas. Prestamos apoyo al desarrollo de sus negocios con formación, información y herramientas de gestión.

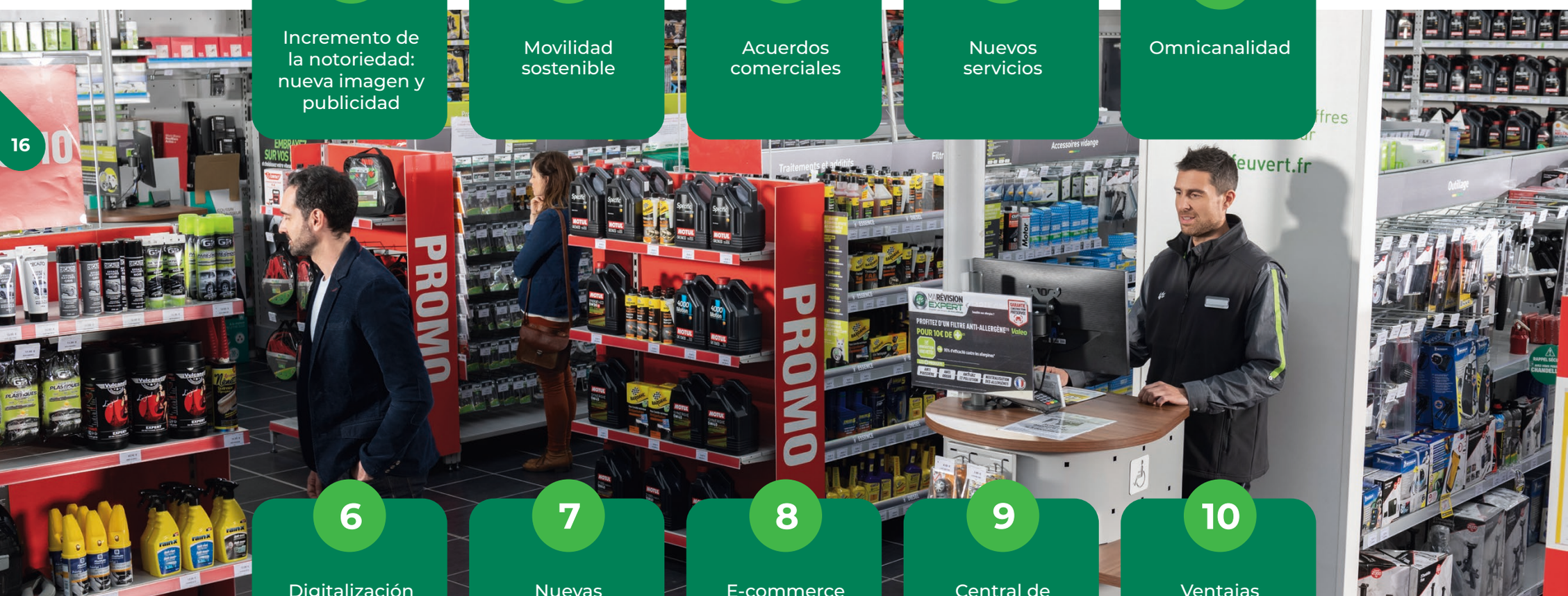
Desde 1991 somos socios de AD Part, primer grupo de compra y distribución de recambios en España.

- Equipo de 400 especialistas
- 52 puntos de venta en Andalucía occidental
- Más de 41 rutas diarias
- Más de 100.000 referencias
- Más de 50 formaciones al año

Polígono Industrial La Isla, calle Río Viejo, 81, parcela 16, 41703 Dos Hermanas, Sevilla
Tel.: 954 937 709 info@jimenezmana.es
www.jimenezmana.es

APORTACIONES FEU VERT

Transformamos tu taller en un centro de servicios 360° para todo tipo de movilidad



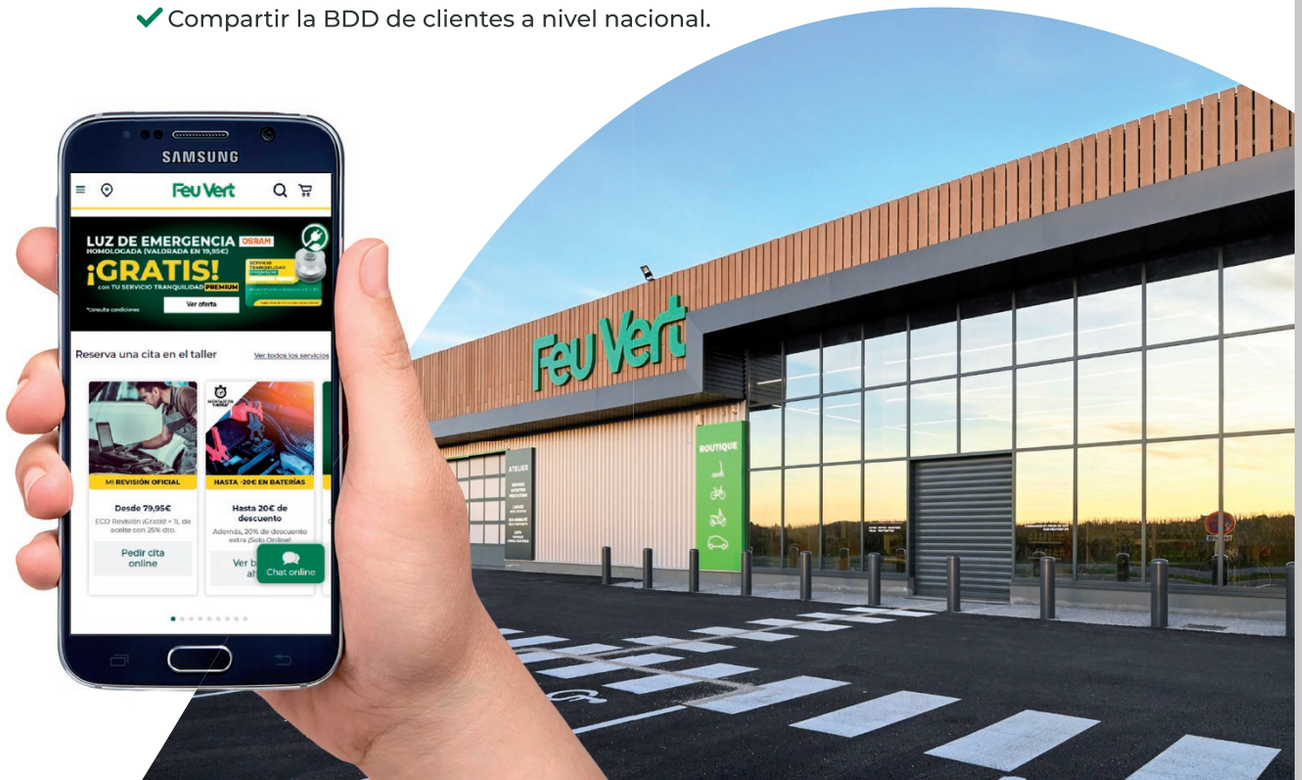
1. Incremento de la notoriedad: nueva imagen y publicidad
2. Movilidad sostenible
3. Acuerdos comerciales
4. Nuevos servicios
5. Omnicanalidad
6. Digitalización y entorno tecnológico
7. Nuevas prestaciones ecológicas
8. E-commerce
9. Central de compras y marca propia
10. Ventajas económicas de acceso

INCREMENTO DE
LA NOTORIEDAD

NUEVA IMAGEN Y PUBLICIDAD

Feu Vert ofrece al franquiciado un incremento de su notoriedad y acceso a un mayor número de clientes del actual, gracias a:

- ✔ Una nueva imagen corporativa moderna actual, ampliamente reconocida y adaptada a la demanda de los clientes.
- ✔ Una plataforma publicitaria para llevar la difusión del negocio a un nuevo nivel a la altura de una multinacional líder de su sector.
- ✔ Una inversión en marketing digital, Redes Sociales y medios convencionales de forma permanente.
- ✔ Campañas promocionales de descuentos mensuales de alta difusión y repercusión en ventas.
- ✔ Una web e E-commerce.
- ✔ Compartir la BDD de clientes a nivel nacional.



www.cruzber.com
roof racks & accessories
info@cruzber.com
export@cruzber.com
follow us!

MOVILIDAD SOSTENIBLE

Venta y mantenimiento URBAN ECO

Feu Vert propone al franquiciado acceder a la venta y el mantenimiento de bicicletas, patinetes y motos eléctricas, facilitando acuerdos con empresas distribuidoras en el mercado español para convertirse en servicio técnico de sus marcas. Además, ofrecemos formación continua para garantizar el mantenimiento y puesta a punto de estos productos de movilidad.

ECOVERD

Con las ECO PRESTACIONES ofrecemos a los clientes el mantenimiento y seguimiento de vehículos híbridos y eléctricos, con prestaciones orientadas tanto a garantizar el éxito en la revisión ITV como al cuidado medioambiental, minimizando los efectos contaminantes del vehículo.

Tratamiento anticontaminación

Revisión de mantenimiento

Analizador de gases

Descarbonización

Revisión completa

ACUERDOS COMERCIALES

Contratos de mantenimiento de pequeñas flotas y de empresas de alquiler de vehículos

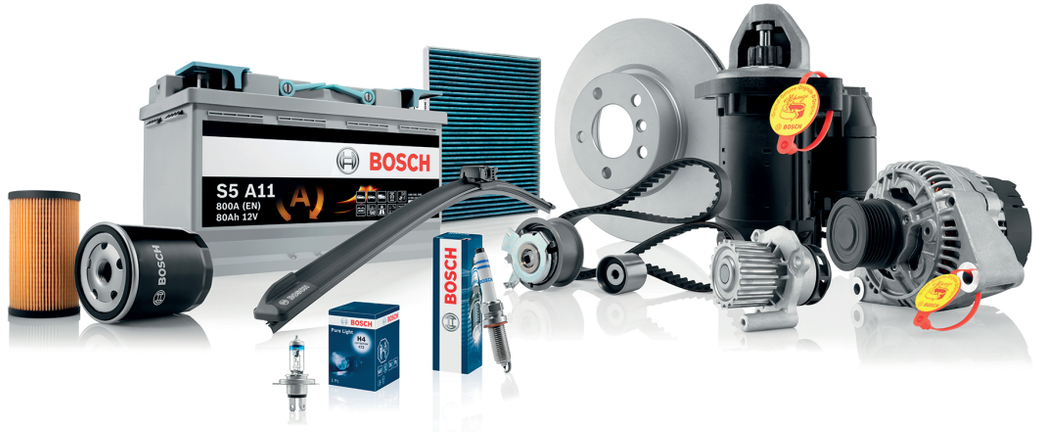
Feu Vert facilita al franquiciado una cartera importante de clientes Autónomos y PYMES, con productos adaptados a sus necesidades:

- ✔ Contrato de mantenimiento anual con cuota fija mensual para flotas que comprende el 90% de las prestaciones de mantenimiento.
- ✔ Acuerdo con empresas de renting de vehículos para formar parte de su red de talleres asociados.

B2B

Equipamiento y sistemas Bosch

Tecnología en la que confiar



Numerosos fabricantes confían en Bosch para equipar sus vehículos. Ese principio de calidad es decisivo para talleres y conductores cuando necesitan piezas de mantenimiento.
Por eso, Bosch sigue siendo la marca de referencia en el sector.

BOSCH
Innovación para tu vida

Bosch Automóvil: tecnología y seguridad en movimiento
www.boschaftermarket.es

OMNICANALIDAD

Nuestro cliente podrá:

- Iniciar la compra o consultar desde cualquier canal.
- Guardarla para continuar el proceso más tarde en uno de los canales de su elección y finalizarlo.
- Pagar desde los diferentes canales con tarjeta de crédito, Paypal o Bizum.
- Acceder al historial de sus operaciones independientemente del canal donde se llevó a cabo o en qué centro tuvo lugar.

Nuestros vendedores podrán:

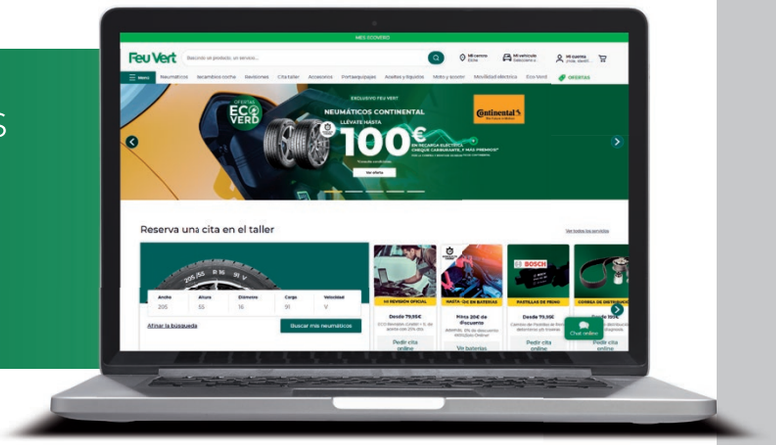
- Recuperar y continuar las operaciones de nuestros clientes desde la tienda o el call center.
- Recuperación de la cesta de la compra.
- Acceder al CRM para personalizar la venta con el cliente frente a él.

TU AUTOCENTRO VIRTUAL

Nuestra tienda on-line es una plataforma orientada a vender y en la que el número de visitas y las operaciones de compra aumentan semana tras semana, debido, entre otros motivos, a que hemos desarrollado:

- Una navegación más intuitiva y simplificando el proceso de compra.
- Una gran profundidad en nuestra gamas clave de producto, como por ejemplo los neumáticos.

> Aumenta tus ingresos en un 5% al poder disponer de la mejor plataforma de ventas.



Digitalización del taller

Feu Vert ofrece al franquiciado instrumentos y software que permiten digitalizar la revisión del vehículo, captando información detallada del estado del vehículo y mejorando la productividad y tasas de transformación de presupuestos.

- **Smartphone:** capturar la información del automóvil con un teléfono móvil.
- **Identificación de datos del vehículo** a través de su matrícula.
- **Lector de datos del DNI.**
- **BDD Feu Vert:** conexión a la base de datos de piezas.
- **Autodata:** obtención de programas de mantenimiento, plazos de preservicio de taller, etc.
- **Presupuestos ágiles:** automatización de la elaboración y envío de pttos. al cliente.
- **CRM:** explotación de datos en marketing directo.

autoplomo S.L.

Consumibles para reparación y montaje de neumáticos

Con nuestra Balda de Consumible, te garantizamos que nunca pararás tu reparación por falta de material

www.autoplomo.com

C/ Nogal nº 9-11 (posterior) - Nave 9, 28110 – Algete (Madrid)
Tel. 91 628 13 97 - 665 176 032 autoplomo@autoplomo.com

VENTAJAS ECONÓMICAS DE ACCESO

Nuestro plan de incorporación de franquiciados plantea una serie de ventajas para aportarles valor desde el momento de su incorporación.

- **Sin canon de entrada**, no tiene que pagar nada por adherirse a nuestra red.
- **Inversión mínima** en el reacondicionamiento del centro.
- **Royalties ajustados** a su volumen de facturación, para que la integración en nuestra red le resulte rentable desde el primer momento.
- **No obligamos a compras mínimas**, uso de nuestra central de compras en aquellos productos de interés.

> Nos comprometemos con tus objetivos de mejora

¿Qué consigues con nuestras aportaciones?

PROPUESTA DE VALOR HACIA EL FRANQUICIADO

+25%
de facturación

100.000 €
de rentabilidad extra en 5 años

· Incremento de ingresos por la venta de productos en libre servicio a través de nuestra plataforma omnicanal.

· Ingresos por la venta de servicios.

· Ingresos por la venta de productos de movilidad sostenible.

· Ingresos originados del mercado B2B.

· Ingresos asociados a call-center, e-commerce y Marketplace.

· Incremento de tráfico en el taller tanto de vehículos de 4 o de 2 ruedas.

- Mayor número de clientes derivados de las acciones publicitarias.
- Incremento del ticket medio asociado a la digitalización y nuevas prestaciones.
- Mejora del margen a través de nuestra central de compras y de nuestros productos de marca propia.
- Reducción de costes por la mejora de procesos derivada de la digitalización.

Feu Vert

ACUERDO CONTRACTUAL

Aspectos económicos

Desde el punto de vista económico los principales parámetros de nuestro negocio son los siguientes:

Inversión de la franquicia*

- Informática, señalética, fachada, iluminación y mobiliario a partir de **30.000 €**
- Canon de entrada: **no hay**

** Para un local de un tamaño de 250 - 350 m².*

Obligaciones financieras*

- Royalty de explotación: **4,5%**
- Royalty de publicidad: **2,5%**

** Condiciones de royalties especiales e inferiores en caso de no alcanzar los niveles de facturación esperados.*

Fondo de Maniobra

- Stock: **no es necesario. Autocentro virtual a través de nuestro e-commerce.**

Datos de explotación

- Ingresos medios al año: **350.000 €**
- Rentabilidad media: **8%**
- Aportación de valor en 5 años: **101.000 €**

Aspectos jurídicos

Algunos de los aspectos más relevantes de la relación que proponemos a nuestros franquiciados son los siguientes:

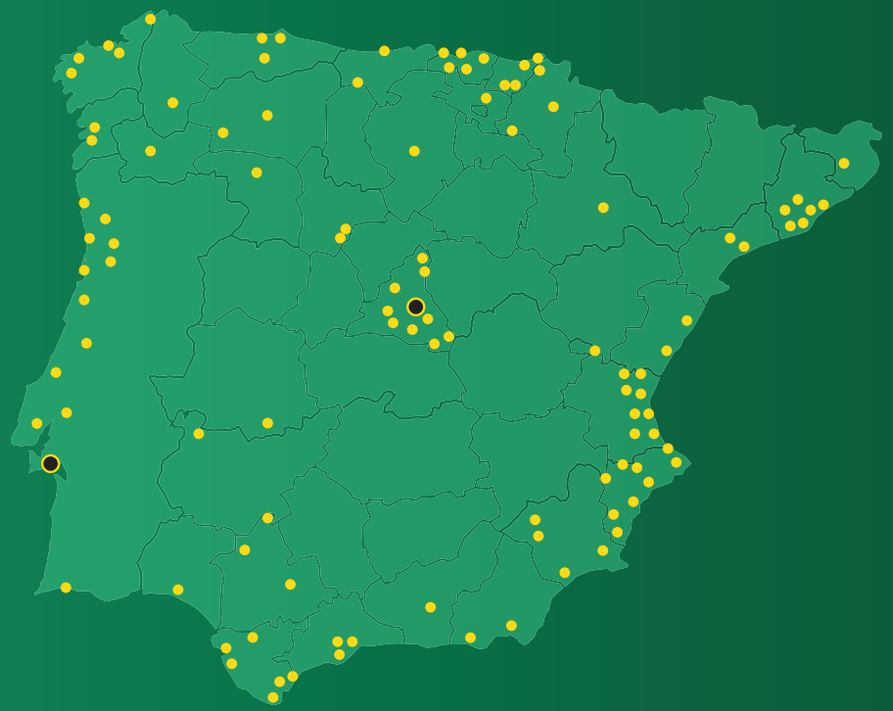
- Duración del contrato: **5 años.**
- Amplia zona de protección comercial para rentabilizar la actividad.
- Otras obligaciones:
  - · Respetar la oferta de productos y servicios.
  - · No llevar a cabo actividades de la competencia.
  - · Contar con la estructura de personal indicada.
  - · Respetar la operativa de trabajo del Manual de Servicios.

Feu Vert
Nos movemos **contigo**

franquicias@feuvert.es

691 127 801

www.feuvert.es



JS/ESPAÑA • Concept: JS Media Tools A/S • 18541 • www.jsespana.es