

Dos empresarias valencianas pondrán en marcha la primera gasolinera low cost de Fast Fuel en Valencia

Se trata de estación de servicio número 18 de la red y la primera vez que las franquiciadas son dos mujeres

La cadena de gasolineras low-cost Fast Fuel suma un nuevo establecimiento a su cadena. Se trata de una estación de servicio que se ubicará en la Comunidad Valenciana, y que se convierte en el punto de venta número 18 de Fast Fuel. Gracias a esta apertura, la región tendrá su primera estación de servicio 24 horas y Low Cost.

Se trata también de la primera vez que dos mujeres empresarias sean las impulsoras de un negocio de estas características, aprovechando la oportunidad que supone en la actualidad poner en marcha una gasolinera low cost.

La nueva estación de servicio ofrecerá combustible de máxima calidad a un precio muy competitivo, -aproximadamente entre 10 y 12 céntimos más barato por litro-.

Otra de las ventajas de este modelo de negocio es la alta automatización del mismo que permite repostar las 24 horas del día, y su innovador sistema de gestión, repostaje y telemática en las horas nocturnas, en las que permite repostar asistido por personal a distancia. Con esta nueva estación de servicio, Fast Fuel está ya presente en Madrid, Extremadura, Castilla La Mancha, Castilla y León, Andalucía, Asturias, Canarias, y ahora también en la Comunidad Valenciana.

Fast Fuel cuenta con un ambicioso plan de expansión a través del sistema de franquicias gracias al que prevé duplicar su tamaño en los próximos dos años y abrir establecimientos en toda España, sumándose así a su sede central en Castuera, Badajoz.

"La filosofía de Fast Fuel se basa en apostar por la innovación y el desarrollo de nuevos productos y servicios que den respuesta a las crecientes necesidades de los clientes" afirma Diego López, socio fundador de la compañía.

El modelo de negocio Fast Fuel ofrece desde estaciones de servicios pequeñas, y que solo requieren de 200 m² y de una inversión inferior a los 220.000 Euros, hasta grandes estaciones de servicio con hasta 4 surtidores preparados para vender aproximadamente 20.000 litros al día. Estas unidades pueden contar también con servicio de auto-lavado, la inversión necesaria para ponerlas en marcha ronda los 275.000€ y su facturación media es cercana al 1,5M€/año.

Ventajas del negocio

Fast Fuel ha desarrollado un innovador sistema de gestión, repostaje y telemática que permite reducir

los costes operativos para bajar el precio de la gasolina.

Fast Fuel ofrece combustible de máxima calidad a un precio muy competitivo, -aproximadamente entre 10 y 12 céntimos más barato por litro-. Una de las ventajas de este modelo de negocio es la alta automatización del mismo que reduce la plantilla de personal necesario en la estación, si bien cuenta con personal especializado en la carga de los tanques de combustible y en el control de imprevistos en horario de atención al público de 08:00 a 21:00.

Fuera de este horario, o en todas aquellas regiones donde lo marque la normativa, los clientes que acudan a una estación de servicio Fast Fuel estarán tele atendidos a distancia por personal de un call-center, el cual se encuentra disponible 24h/día 365 días/año y que acompañará en todo momento al cliente a realizar su compra, obtener su factura, e incluso le avisarán –e interrumpirán el abastecimiento- en el caso de que el cliente no haya apagado el motor o las luces de su vehículo.

Datos de contacto:

Pura De ROJAS

619983310

Nota de prensa publicada en: [Valencia](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Valencia](#) [Extremadura](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>