

El 25% de los franquiciados de Fast Fuel son odontólogos

Con niveles de rentabilidad cercanos al 18%, las estaciones de servicio cuentan con una sencilla operativa y el respaldo constante de la central de franquicias para su gestión

La cadena de gasolineras low-cost Fast Fuel continúa inmersa en su plan de expansión nacional a través del sistema de franquicias. En base al mismo, la compañía quiere destacar que el 25% de sus franquiciados son odontólogos.

Y es que, según los responsables de la empresa, este colectivo de profesionales está apostando por su modelo de negocio principalmente por el alto nivel de rentabilidad, cercano al 18% y a la sencilla operativa de su gestión, que ayuda a compaginar fácilmente ambas actividades, gracias también al respaldo integral que proporcionan desde la central de franquicias.

Actualmente, Fast Fuel cuenta con una red de 16 estaciones de servicio operativas. Todas se caracterizan por su innovador sistema de gestión, repostaje y telemática, que aporta un alto nivel de automatización al servicio y permite ofrecer el combustible un 12% más barato que en las gasolineras tradicionales.

Sin duda, uno de los factores clave en el éxito de su modelo de negocio es la capacidad de la marca para comercializar gasolina de máxima calidad a precios muy competitivos, de media 12 céntimos por litro por debajo de sus competidores.

Otro de sus puntos fuertes es el completo nivel de automatización del servicio, que mantiene operativas las estaciones las 24 horas al día, sin necesidad de personal, gracias a un sistema de repostaje telemático asistido por personal a distancia, fácil y seguro para el conductor.

Por otra parte, su compromiso con el cuidado medioambiental, ha llevado a Fast Fuel a implantar una serie de medidas ecológicas en todas sus instalaciones, como puntos de recarga eléctrica. Además, ha establecido alianzas con proveedores de combustible de primer nivel que garantizan los estándares más exigentes en términos de eficiencia y respeto al medio ambiente.

Su plan de expansión a medio plazo contempla la apertura de 20 estaciones de servicio en los próximos dos años para consolidar su modelo de negocio en la Península Ibérica, mercado prioritario para su desarrollo

Modelo de negocio

Fast Fuel cuenta desde estaciones de servicios pequeñas, que solo requieren de 200 m² y una

inversión inferior a los 250.000 euros, hasta grandes estaciones de servicio con cuatro surtidores preparados para vender aproximadamente 20.000 litros al día. Estas unidades pueden contar también con servicio de autolavado, tienda y vending. La inversión media necesaria para ponerlas en marcha ronda los 300.000?€, con una facturación media anual de 1,5?M€/año.

Este sistema de repostaje nació en 2014 aprovechando la liberalización del sector de los hidrocarburos, haciendo de este formato de negocio uno de los más rentables, donde la marca Fast Fuel ha apostado por ofrecer un servicio que lo diferencia del mercado actual, por una imagen más atractiva y por la automatización y optimización del negocio.

Operativa Fast Fuel

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.

Una de las ventajas de este modelo de negocio es su alta automatización que reduce la plantilla necesaria en la estación, si bien cuenta con personal especializado en el control y atención al público diario 24?h/día 365 días/año de forma ininterrumpida gracias a su servicio de call center y control de imágenes.

Una App que permite a las empresas un control total de su gasto en combustible

Fast Fuel es una compañía a la vanguardia de su sector con el sólido objetivo de ofrecer un servicio puntero a sus clientes. En base a este criterio la empresa ha desarrollado una aplicación que permite tener almacenadas todas las tarjetas Fast Fuel en el móvil, descargar facturas directamente desde la App, tener un control total del gasto en carburantes tanto en coches de particulares como en las flotas de empresas, manteniendo un estricto seguimiento y supervisión del gasto que se hace en una compañía del carburante, al mismo tiempo que permite disfrutar de numerosas ventajas de fidelización.

Datos de contacto:

Sara Rodríguez
Allegra Comunicación
910 222 678

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

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Extremadura](#) [Movilidad](#) y [Transporte](#) [Odontología](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>