

Fast Fuel recibe el premio de la Feria de Franquicias Online en la categoría de "Logro medioambiental"

La entrega del premio recayó en la directora de la feria, Raquel Robledo, y el director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), Eduardo Abadía

La cadena de gasolineras low-cost Fast Fuel ha sido premiada por la Feria de Franquicias OnLine en la categoría de "Logro Medioambiental". La persona que recogió el premio fue Marcos Tejada, CEO de la compañía.

La entrega de estos premios recayó en la directora de la Feria de Franquicias Online, entidad que ha convocado estos galardones, Raquel Robledo y en Eduardo Abadía, director ejecutivo de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), entidad encargada de la Dirección Técnica de los premios.

"Los pilares fundamentales de Fast Fuel son la creación de valor, la calidad, el compromiso de aplicar prácticas sostenibles para la protección del medio ambiente y una política que ofrece el mismo producto que la competencia a un mejor precio" ha afirmado Tejada.

En esta nueva edición se han otorgado los galardones en siete modalidades, que han recaído en las siguientes cadenas franquiciadoras y personas: Yakart Autocaravanas, al concepto más novedoso en franquicia; d-uñas, a la empresa franquiciadora con mayor expansión a nivel internacional; Midas, al mejor crecimiento multifranquiciado de una marca; ADA Cloud, a la plataforma de marketing conversacional I.A.; Banco Sabadell, a la entidad financiera colaboradora en el sistema de franquicias; y a Juan Carlos Martín Jiménez, a la publicación para el sistema de franquicias: libro "Franquicias, negocios de ÉXITO".

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 cuál 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.

Una App que permite a las empresas un control total de su gasto en combustible
Fast Fuel es una compañía en constante actualización de sus estaciones de servicio y que busca estar siempre a la última con el objetivo de ofrecer un servicio puntero a sus clientes. Con este objetivo la compañía ha creado 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 control y supervisión del gasto que se hace en una compañía del carburante- y disfrutar de numerosas ventajas de fidelización.

Un plan de expansión que persigue duplicar su tamaño
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 tanto en España como en Portugal. Para ello, la compañía cuenta ya con oficinas en Lisboa, que se suman a su sede central en Castuera, Badajoz.

La compañía estima su rentabilidad ente el 8%, y el 10% dependiendo de la ubicación de la estación y una recuperación de la inversión cercana a los dos años.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

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

Categorías: [Franquicias](#) [Automovilismo](#) [Recursos humanos](#) [Premios](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>