"Lub`s to Go"

Lub`s to go es un concepto novedoso para un negocio tradicional,. Ofrecen el servicio de cambio de aceite de motor y su correspondiente filtro a las vehículos que se encuentran en los parqueaderos en lugares de gran afluencia de automotores; universidades centros empresariales, centro comerciales.

Lo novedoso de este servicio consiste en que además de que puede llevar a cabo mientras los propietarios realizan sus actividades particulares, hace uso de la tecnología de alta succión.

La succión de aceite tiene muchas ventajas frete al método tradicional de cambio (por el tapón de drenaje de carter):

*Paso directo desde el carter al reservorio final.
*El aceite usado nunca topa el piso (se eliminan los derrames).
*El operario no tiene contacto con el aceite.

Objetivos

1. cubrir una demanda actualmente in satisfecha de personas desean se les realice el periódico cambio de aceite a sus vehículos, mientras ellos aprovechan el tiempo en actividades que les significa n un mayor valor.
2. ventas por $110,000 el primer año de operación, llegando a niveles cercanos a los $530.000 en el quinto año.
3. brindar el servicio en al menos dos certeros comerciales a partir del tercer año de operación.
4. lograr un crecimiento sostenido del EBITDA desde $12.500 el primer año de operaciones hasta $98.000 en el quito año.
5. mantener un fuljo de caja siempre positivo, con alta capacidad de pago de los pasivos.

Misión

"birlaremos un servicios de cambio de aceite excepcional, sobrepasando las expectativas de nuestro cliente. Ofreceremos una atención ágil, oportuna e innovadora que ofrezca un valor agregado a quienes nos confía sus vehículos conduciremos todas nuestras actividades de manera ética y comprometida con el cuidado del medio ambiente.

Estamos convencidos de que esta es la única manera de lograr la confianza y lealtad de nuestros clientes lo cual redundara en beneficio para nuestros accionistas, colaboradores en nuestra propia comunidad."

Clave de éxitos

1. Rapidez en el servicio de cambio. Esto de traduce en conveniencia y en ahorro de tiempo para el cliente.
2. operario debidamente capacitado, capaz de demostrar solvencia tecnica y resolver las inquietudes iniciales de los clientes.
3. las estacionas portátiles 100% funcionales. Los carritos lubricadores, deben ser llamativos.
4. Aceite y filtros de calidad. Solo se expenderán productos top Quality.
5. precio competitivo en el mercado (comparado con el de las lubricadoras).