



Meineke. Siempre evolucionando

# Notiroma

Mayo 2024

# MEINEKE EVER EVOLVING

“SIEMPRE EVOLUCIONANDO”

En la reciente convención de Meineke 2024 nos presentaron su historia y como ha venido evolucionando la marca y el negocio a lo largo del tiempo.

La empresa inició en 1972 cuando San Meineke abre su taller de mofles en Houston Texas, gracias a su buen servicio y reputación crece en la ciudad con más talleres y pronto en todo el estado.

Derivado del gran éxito, en 1983 se vuelve franquicia y empieza a crecer por todo Estados Unidos con el modelo de talleres operados por sus dueños.

Para 1993 con el boxeador George Foreman, como personaje representante de la marca, crece su fama y el número de centros de servicio, para entonces ya se contaba con el servicio de frenos y mantenimiento preventivo.

En el 2003 se crea Meineke Car Care Centers donde ya se incluían servicios de suspensión, alineación, baterías y llantas.

En el 2006 se vende al corporativo de marcas Driven Brands donde se vuelve parte de un portafolio amplio de franquicias junto con Take 5 de cambio de aceite, Maaco de hojalatería y pintura, Auto glass de cristales, 1-800 Radiator de radiadores y otras franquicias mas.

En el 2012 toma la Dirección Robert Firman, con quien nos reunimos cada mes en una junta virtual, y es la persona que ha continuado la evolución de la compañía.

Ahora nos presentaron muchos software y aplicaciones con las cuales se pueden eficiente los procesos de negocio y hacerlo crecer más.

Apenas en 2023 se abrió el primer centro de servicio automotriz para vehículos híbridos y eléctricos, lo que nos tiene muy contentos y entusiasmados por estar con una marca que esta muy al pendiente de las tendencias de mercado y se van adelantando a las necesidades de los clientes.

Estudios de mercado en Estados Unidos nos dicen que para el 2030, 7 de cada 10 autos serán de gasolina por lo que el 30% van a ser híbridos y eléctricos.

Ya estamos analizando la posibilidad de convertir algún centro de la cadena en taller Meineke EV por las siglas de “electric vehicles” vehículos eléctricos.

Como buenas practicas para todo negocio retail nos compartieron las siguientes:

**Para incrementar ticket promedio:**

- Establecer metas a cumplir
- Ofrecer opciones de financiamiento
- Llevar a cabo el protocolo de atención
- Entrenar a los técnicos/colaboradores para hacer buenas recomendaciones



### Para subir el tráfico (transacciones):

- Evaluar al personal a través de estándares
- Hacer citas en línea y ventas en línea
- No dejar ir ningún cliente por nada porque esos posibles consumidores no van a regresar

Nos dieron recomendaciones para el manejo de las marcas, sitios de Google, así como para impulsar Facebook

### Qué sí hacer en Google:

- Incluir promociones
- Subir fotos, de ser posible una o dos por semana
- Atender las quejas que suban los clientes
- Tener una lista de los productos y servicios
- Usar su nombre al responder a las preguntas y sugerencias

### Qué no hacer:

- Pagar por postear
- Prohibir reseñas negativas
- Incentivar a cambio de descuentos

Debemos aceptar y honrar promociones que los competidores publiquen.

Por último y no menos importante, nos dio mucho gusto 2 cosas;

- La primera, que se están enfocando al negocio de flotillas, cosa que nosotros ya hicimos y vamos bien, ellos están muy interesados en aliarse con los centros de México para ofrecer el servicio en todo Norteamérica y
- Segundo, regresamos muy complacidos pues nos otorgaron un reconocimiento por crecimiento en ventas en 2023 vs 2022.

Muchas felicidades a todos los miembros del equipo Meineke franquiciatarios y franquicia maestra por este gran logro.

¡Vamos por más centros y más ventas!

¡Enhorabuena!

Víctor Manuel Robledo Madrigal



# Indicadores de Gestión



## Resultado de Indicadores de gestión de Gerentes



Empresa: Unidades de negocio | Pinturas

Zona: Todas

Año: 2024

Periodo: marzo



Gerente	Indicador Objetivo	Ventas		Utilidad		Clientes		Cartera - días de crédito		Excelencia Operativa		Inventario en Días		Rotación de Personal	
		100%	100%	100%	100%	Resultado	Indicador	> = 80%	Resultado	Indicador	<= 3%				
		Presupuesto	Presupuesto	% Crecimiento	% Crecimiento			Tiendas							
PINS7 Morelos	Eufracio Valladares	Pablo Barrales	Cuautla	83%	123%	90%	28.19	30.00	100%	61	40	0.9%			
		David Nájera	Jajulla	84%	122%	87%	38.86	30.00	100%	55	40	0.0%			
		Justino Moreno	Yecapixtla	87%	302%	104%	0.00	30.00	100%	62	60	0.0%			
PPU	Sergio Sanchez Clara	Pumo	Pumo	87%	84%	100%	0.00	30.00	100%	52	40	0.0%			
		Jacob Sinaí	Jalisco	81%	0%	86%	22.17	30.00	50%	64	55	3.4%			
		Javier Albarran	Nayarit	83%	0%	96%	67.95	30.00	100%	87	55	5.8%			
PINS7	Carlos Ibañez	Rafael Belli	Uruapan	65%	0%	91%	51.14	30.00	100%	103	60	4.9%			
		Francisco Uribe	Tizayuca	98%	797%	93%	25.79	30.00	100%	57	40	0.0%			
		Salomon Salinas	Poza Rica	96%	236%	102%	91.94	30.00	100%	86	50	0.0%			
PIN	Pedro Mondragon	Rodrigo Uresti	Veracruz Norte	97%	171%	100%	18.81	30.00	57%	63	70	0.0%			
		Eleazar Hernández	Tula	94%	0%	93%	39.13	30.00	100%	63	40	0.7%			
		Luz Moran	Valles	103%	157%	89%	43.12	30.00	100%	72	70	2.7%			
		Nohemi Gracia	Puebla	100%	766%	94%	24.66	30.00	18%	58	40	0.0%			
		Israel Gomez	Tulancingo	95%	230%	85%	44.14	30.00	100%	50	40	2.8%			
		Jorge Pérez	Huasteca	95%	125%	98%	40.13	30.00	100%	54	40	0.0%			
		Fernando Templos	Ciudad Juarez	63%	0%	79%	47.58	45.00	6%	90	60	9.3%			
PPA	Ricardo Chávez	Pachuca	88%	0%	89%	157.75	30.00	100%	59	55	4.2%				

Escala: Verde => 100% Amarillo <99% y ≥80% Rojo <80%

## “Lecciones que nos dejan las madres trabajadoras”



### Son flexibles

Ser mamá las hace más tolerantes y generan un ambiente positivo.



Entienden a los demás. Adquieren tolerancia y empatía con los demás



### Soluciones creativas

Aprenden a sortear los los obstáculos del día a día y encuentran soluciones a imprevistos.



### Aprecian más el tiempo

Como madres definen con mayor énfasis sus prioridades



### Mayor responsabilidad

# Enfermedades por calor

## URGENCIA

### Agotamiento por calor

## EMERGENCIA

### Golpe de calor

#### Signos y síntomas

- Taquicardia
- Respiración rápida
- Cansancio extremo
- Sudoración
- Dolor de cabeza
- Debilidad

- Piel caliente
- Confusión
- Perdida de consciencia
- Delirios
- Convulsiones
- Escalofríos

#### Manejo inicial

Trasladar a un espacio fresco y ventilado, quitar la ropa excesiva, enfriar el cuerpo con agua y ventilación, dar a beber agua, bebidas deportivas o electrolitos orales.

**Si los síntomas no mejoran active el servicio médico de urgencias llamando al 9-1-1.**

**Active el servicio médico de urgencias llamando al 9-1-1, o busque atención médica inmediata.**

Enfriar rápido por inmersión en agua, mojar al paciente y envolver en sábanas mojadas y ventilar vigorosamente, aplicar hielo en axilas, ingles y pecho.

9-1-1



**CRUZ ROJA**  
Cuídate



P57, Suc. Unila.  
Exhibidor sin lijas, sin precios y sin medida de grano.

## Mala Práctica

## Agilidad Mental



Este banco está ocupado por un padre y su hijo. El padre se llama José y el nombre del hijo ya te lo he dicho. ¿Cómo se llama el hijo?

# CONSEJOS DE RECICLAJE PARA AYUDAR AL MEDIO AMBIENTE

El reciclaje se ha convertido en una práctica esencial para enfrentar los desafíos ambientales que enfrentamos como sociedad. Con el aumento de la producción de residuos y la creciente conciencia sobre la importancia de proteger nuestro medio ambiente, es fundamental comprender cómo reciclar correctamente y poner en práctica acciones que nos permitan minimizar el impacto negativo de estos desechos. Lo principal es reducir el consumo de plásticos de un solo uso, en segundo lugar reutilizar lo más posible y finalmente reciclar.

## 1. Reduce el consumo de botellas de plástico

Las botellas de plástico representan uno de los principales desafíos en la lucha contra la contaminación. Una forma efectiva de contribuir es reduciendo su consumo. Opta por usar botellas reutilizables de vidrio o acero inoxidable, que puedes llevar contigo y rellenar con agua o bebidas.

## 2. Separa tus residuos.

Para reciclar de manera efectiva, es crucial separar los residuos en diferentes categorías. Destina contenedores específicos para papel, plástico, vidrio y metales. De esta manera, facilitarás el proceso de recolección y reciclaje, asegurando que cada material se dirija al proceso adecuado de reutilización.

## 3. Limpia los envases antes de reciclar.

Antes de depositar los envases de alimentos y bebidas en el contenedor de reciclaje, es importante asegurarse de lavarlos adecuadamente. Al eliminar los residuos de comida y enjuagarlos, evitas la contaminación de otros materiales y contribuyes a mantener la calidad de los productos reciclados. Recuerda utilizar agua de manera responsable mientras realizas esta tarea.

## 4. Recicla ropa en buen estado.

El reciclaje no se limita únicamente a los materiales convencionales. La ropa en buen estado que ya no empleas puede tener una segunda vida. Considera donarla a organizaciones benéficas o buscar centros de recogida de ropa cercanos. De esta forma, estarás contribuyendo a la reducción de residuos textiles y apoyando a aquellos que puedan aprovecharla. La que ya no está en tan buen estado se puede reutilizar, creando otras piezas como bolsas o para forrar latas o cajas de almacenaje que también vayas a reciclar.

## 5. Aprende a reciclar electrónicos.

Los dispositivos electrónicos contienen materiales valiosos, pero también pueden ser perjudiciales para el medio ambiente si se desechan incorrectamente. Infórmate sobre los programas de reciclaje de electrónicos en tu localidad y busca puntos especializados donde puedas entregar tus dispositivos.

Al hacerlo, estarás evitando la contaminación del suelo y del agua, y promoviendo la recuperación de materiales significativos que pueden ser reutilizados en nuevos productos.

## 6. Investiga centros de reciclaje cercanos.

Para facilitar tu labor de reciclaje, existen aplicaciones móviles y sitios web especializados que te ayudan a encontrar los puntos de reciclaje más cercanos a tu ubicación. Estas herramientas te brindan información actualizada sobre dónde puedes reciclar botellas de plástico, papel, vidrio o metales. Al emplear estas herramientas, estarás promoviendo una gestión adecuada de los residuos y contribuyendo a la economía circular.

## 7. Reutiliza antes de reciclar.

Antes de desechar un objeto, piensa si puede tener otro uso. Muchos materiales pueden ser reutilizados de diferentes maneras. Los tarros de vidrio pueden convertirse en recipientes para almacenar alimentos o en envases para proyectos creativos. Las cajas de cartón pueden servir para organizar objetos o para crear manualidades. Al reutilizar, estás prolongando la vida útil de los objetos y reduciendo la cantidad de residuos que generamos.



# 5 CONSEJOS PARA COMPRAR TU PRIMER AUTO

Comprar tu primer auto no es una decisión que se puede tomar a la ligera, por ello, es necesario realizarla lo mejor informados posible.

**El adquirir su primer auto es la meta de muchos jóvenes, sin embargo, es una decisión que no debe tomarse a la ligera, pues implica diversos gastos y es necesario realizar toda una evaluación para no afectar las finanzas personales.**

Ante este panorama, compartimos cinco consejos para comprar tu primer auto sin necesidad de descuidar la economía personal.

## **1. Elige con base en tus necesidades y oportunidades.**

Saber cuál es el vehículo correcto dependerá, además de tu inclinación por el segmento que es de tu agrado, de identificar cuál es el que mejor se adecúa a tus necesidades de movilidad y a tu presupuesto. Considera aspectos como: el rendimiento, las opciones con menores costos de mantenimiento, si planeas hacer aventuras en él, viajar en familia o sólo lo ocuparás para ir a la universidad o trabajo. No olvides que tu presupuesto para los pagos deberá permitirte no comprometerte con otros gastos fijos que pudieras tener. Costo de la gasolina, refrendos de placas, costo de servicios, entre otros.

El tema de la seguridad es algo a considerar de gran importancia, por ello, vale la pena revisar aspectos como el sistema de frenado, bolsas de aire, estabilidad, etc.

## **2. Considéralo como una oportunidad de iniciar tu historial crediticio**

Aprovecha la oportunidad que adquirir tu primer vehículo te brinda para poder iniciar un historial crediticio. Mantén tus pagos en orden y tu calificación siempre positiva. Esto será útil para que posteriormente puedas solicitar préstamos en otros sectores, como vivienda o bancarios.

## **3. Elige un buen respaldo**

Si aún eres estudiante, elige a alguno de tus padres como cotitular del crédito. Aunque esté a tu nombre, contar con su respaldo y solidez financiera podrá darte mayor confianza y sumar más puntos al momento de solicitar la operación.

No desestimes la posibilidad de adquirir un seminuevo, esta opción conlleva ciertos beneficios, principalmente el relacionado con el costo, contempla la seguridad al comprar con agencia o compañías especializados que ofrecen vehículos certificados o con una garantía bastante amplia. La compra entre particulares cada vez tiene mayores riesgos, aunque lleve implícito algún posible beneficio económico

## **4. Evalúa distintos esquemas de financiamiento**

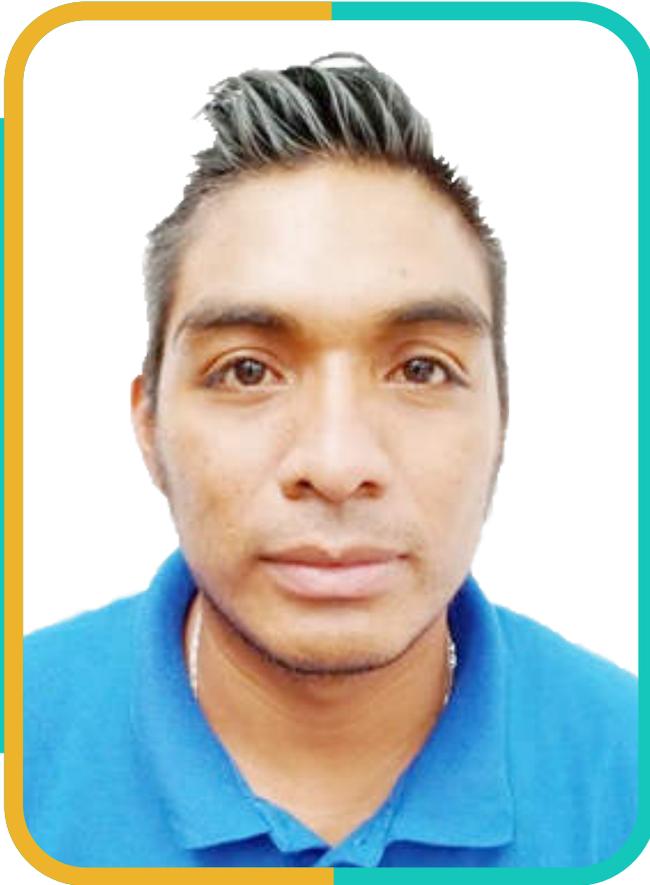
Que la desesperación no te gane. Evalúa detalladamente cuál es el esquema de financiamiento que mejor se adapta a tus posibilidades. Actualmente, hay múltiples opciones con distintos beneficios. En cualquiera de los casos, si está en tus posibilidades, considera que realizar un buen pago inicial -tal vez, con tus ahorros- te ayudará a que el resto de los pagos sean más accesibles.

## **5. Asegura tu vehículo**

Evita afectaciones financieras ante cualquier eventualidad. Aprovecha las distintas ofertas que ofrecen hasta un año de seguro gratis, al obtener tu vehículo. Recuerda que un seguro no sólo implica protección ante accidentes, sino también ante posibles reparaciones o eventualidades que no siempre están previstas y que, cuando suceden, pueden afectar tu bolsillo. Si eres estudiante, considera un seguro que pueda además cubrir gastos de tu educación ante una eventualidad o imprevisto.

**meineke®**

# Marcelino Mendoza



1.- ¿En qué empresa y zona trabajas?

Ferreprecios, Fix Izucar que pertenece a la zona sur Morelos/Puebla.

2.- ¿Cuál es tu puesto actual y cuánto tiempo llevas en la empresa?

Jefe de tienda Sr, 3 años de antigüedad.

3.- ¿Cómo fueron tus inicios en Grupo Roma y qué es lo que más te gusta de tu trabajo?

Inicié como encargado JR, en 8 meses me dieron el reto de ser Jefe de tienda, lo que más me gusta es el trabajo en equipo, los retos y que nuestro grupo ponga al centro a sus colaboradores.

4.- Nos puedes compartir una anécdota que te haya sucedido en el trabajo.

La capacitación:

Primer día de trabajo capacitarme en Cuernavaca sin conocer a mis compañeros de trabajo, adquiriendo una experiencia positiva.

5.- En tu experiencia en el grupo nos darías algunos consejos para los colaboradores.

Un consejo sería tratar a los demás como queremos ser tratados y trabajar en equipo creo que eso me a llevado hasta aquí, el equipo te construye o te destruye y el mío me ha aportado demasiado.

6.- ¿Qué tomas en cuenta para cumplir los retos del cargo que desempeñas cuando se te presenta un problema?

Siempre tomo en cuenta mi objetivo, sea cual sea la situación se que tengo un objetivo y analizo la situación para resolverlo de la mejor manera.

7.- ¿Qué acostumbras hacer en tu tiempo libre?

Jugar fútbol y compartir tiempo con mi familia.

8. ¿Qué proyecto personal vas a realizar a mediano plazo?

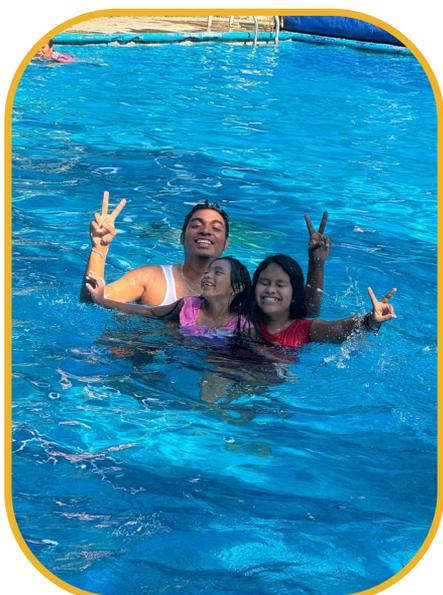
Uno de mis proyectos personales en el que me estoy enfocando es obtener mi visa para poder reencontrarme con mi madre, a quien no he visto desde hace 15 años.

9.- Define en tres palabras a Grupo Roma...

Compromiso, mejora continua, reconocimiento.

10.- Nos puedes compartir con que valor de Grupo Roma te identificas y, ¿Cómo la aplicas en tu día a día?

Sencillez, al trabajar en equipo para poder compartir e intercambiar conocimientos y aceptar mis áreas de oportunidad.



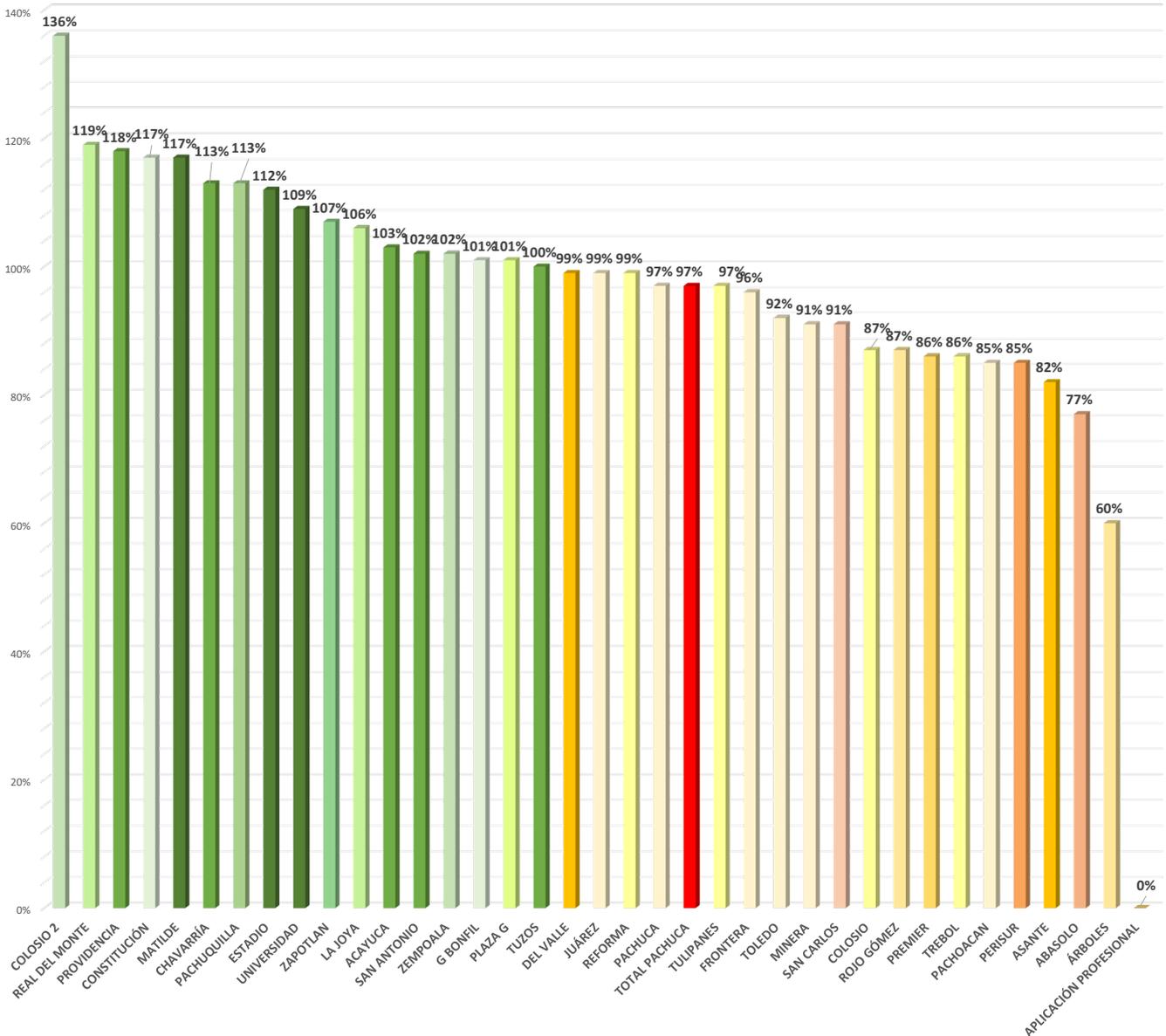
# Ranking de Ventas

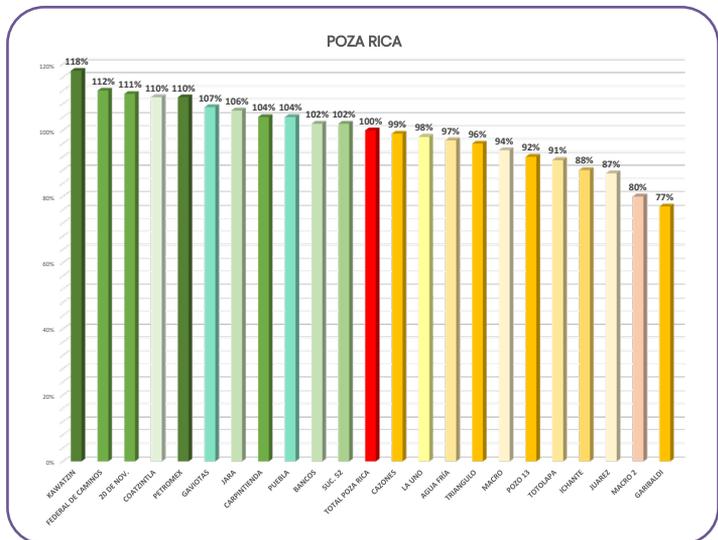
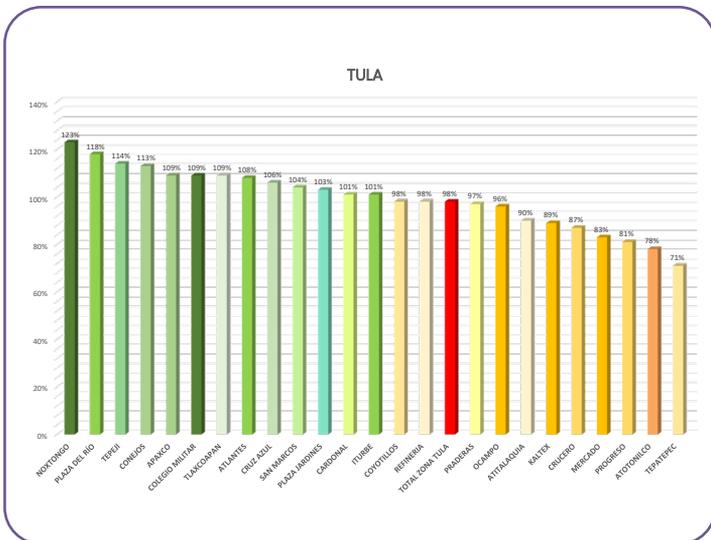
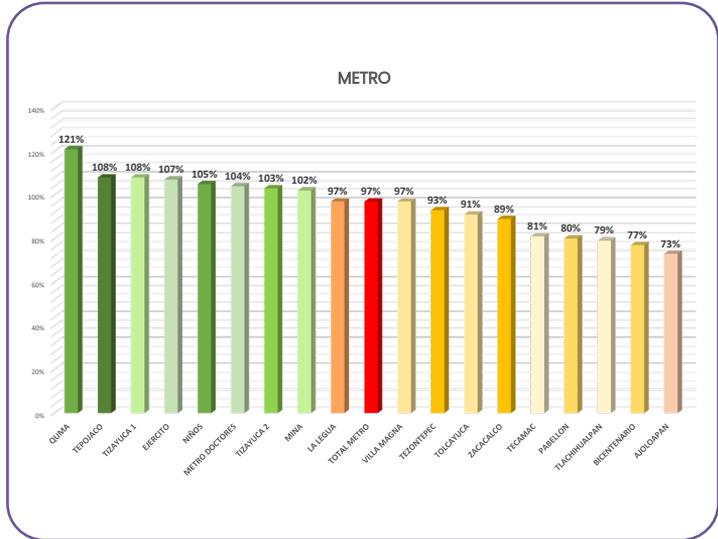
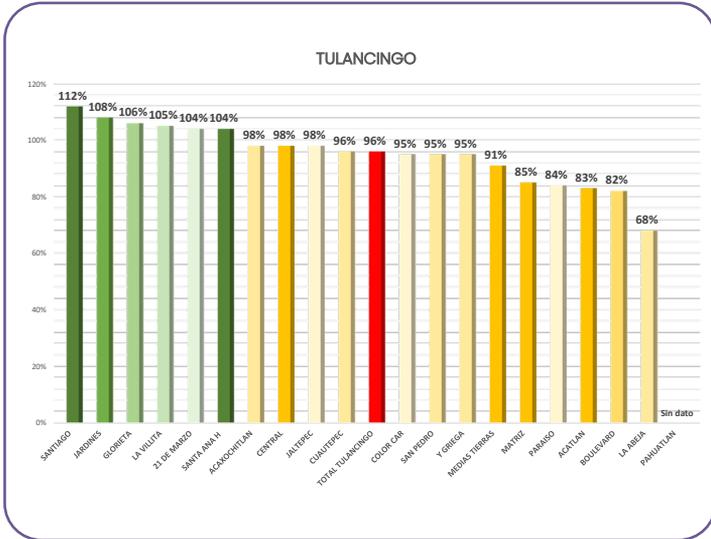
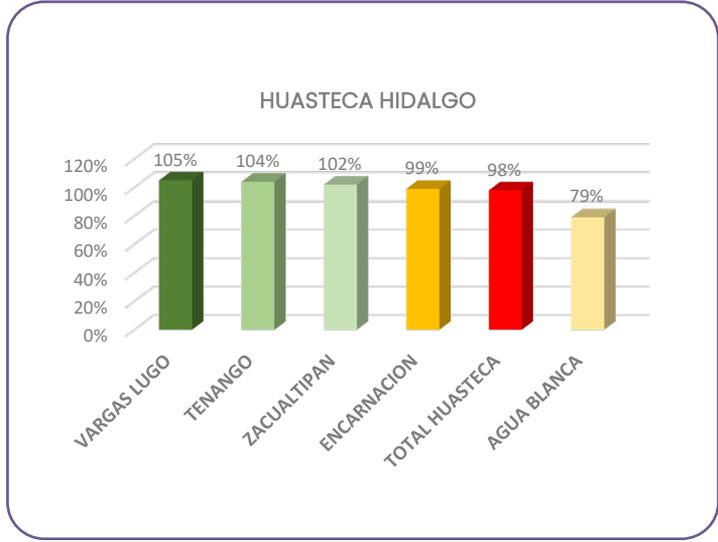
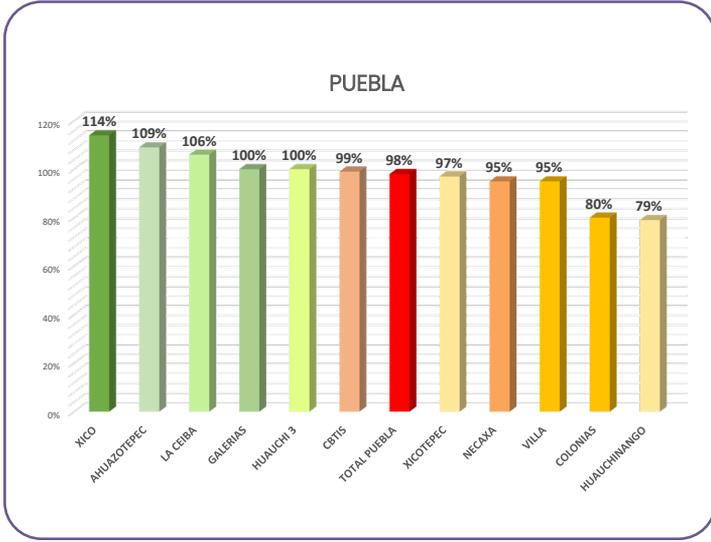
Acumulado ventas vs presupuesto

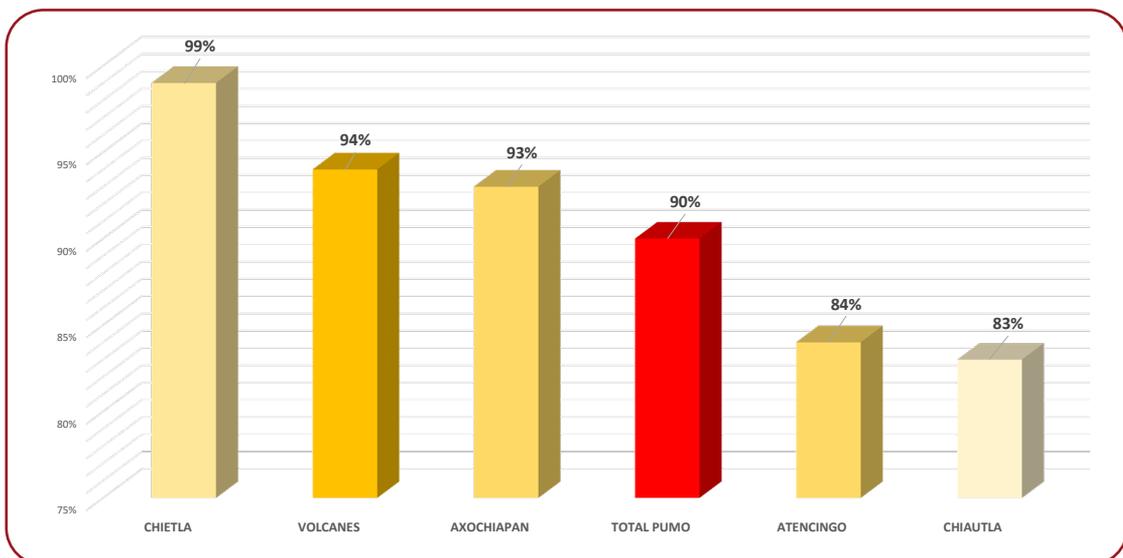
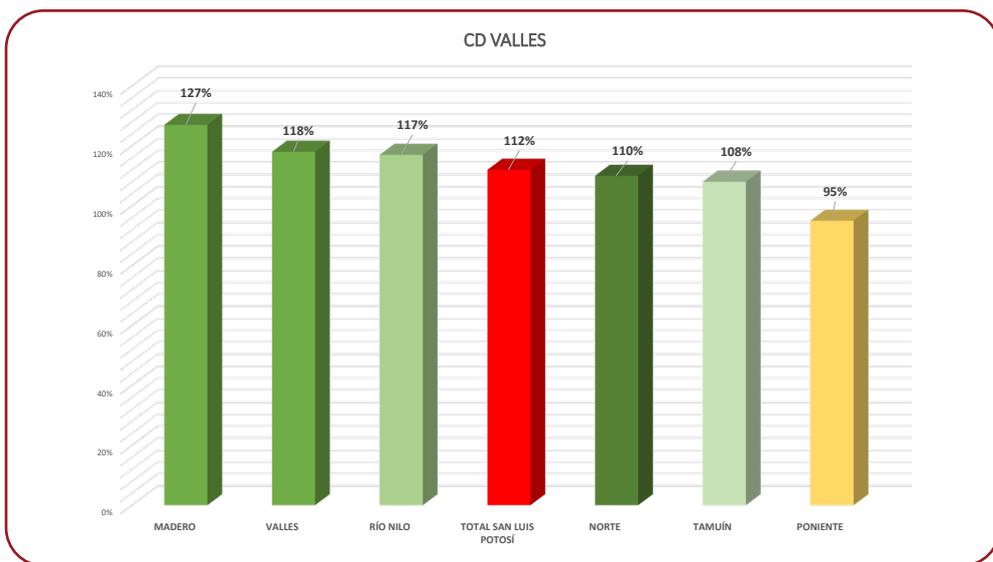
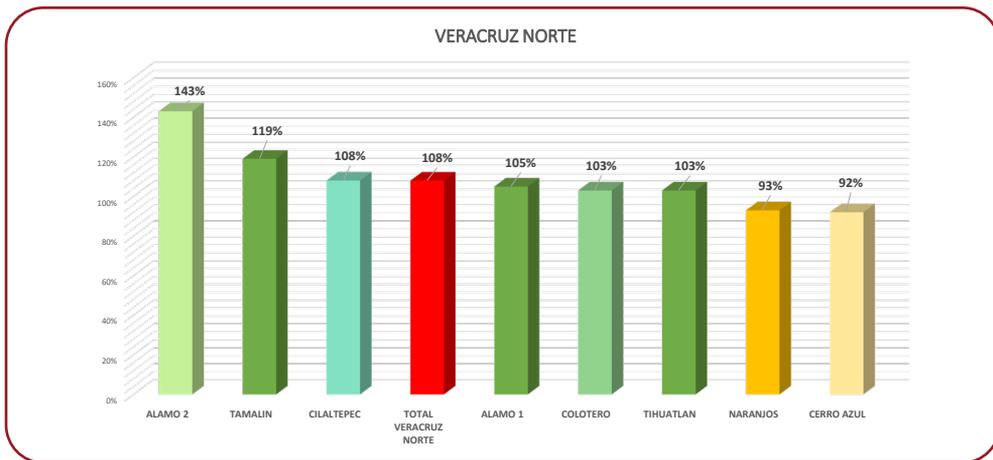
## Enero a abril 2024

ProComex®  
Pachuca

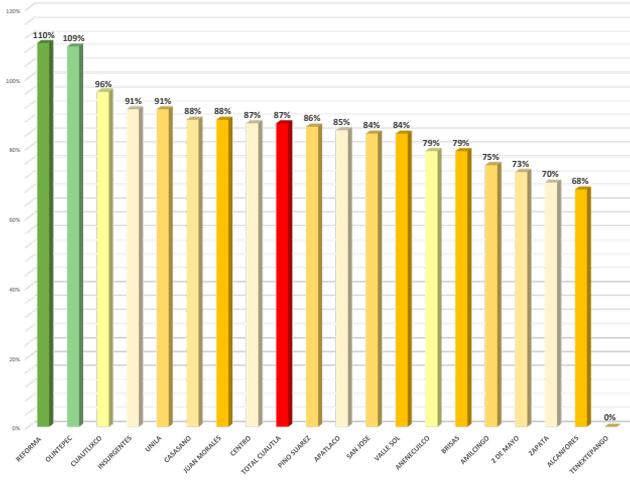
PACHUCA



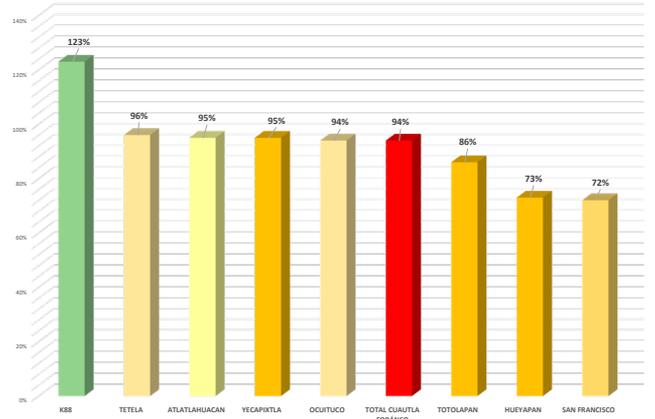




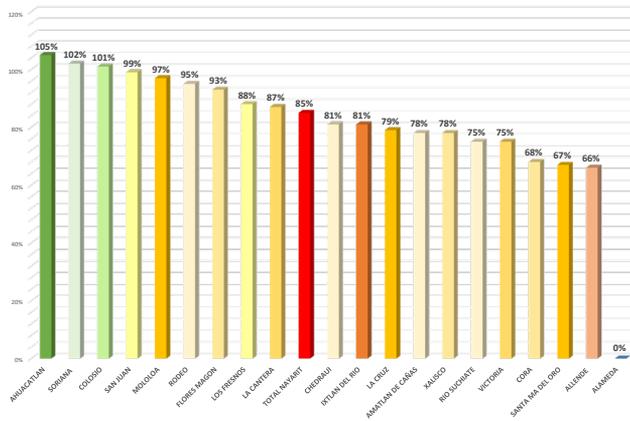
CUAUTLA



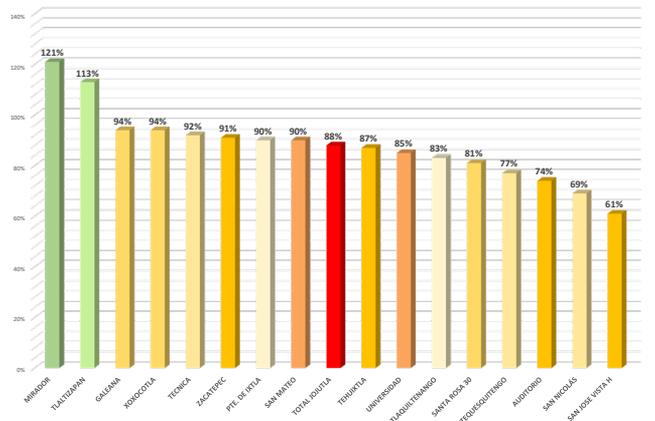
YECAPILXTLA



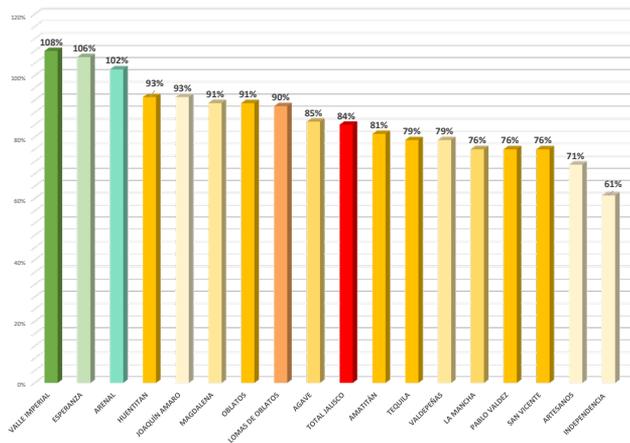
NAYARIT



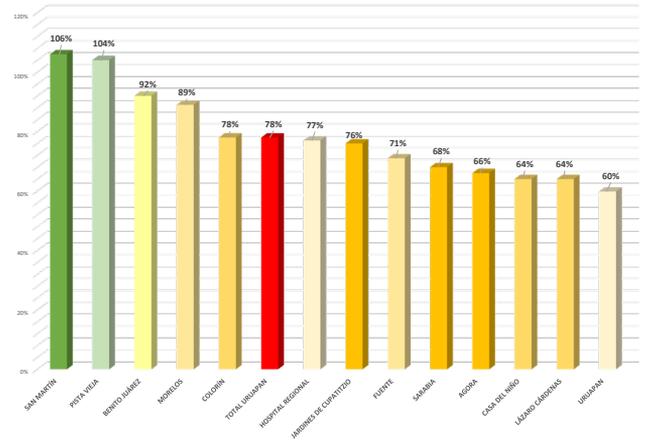
JOJUTLA



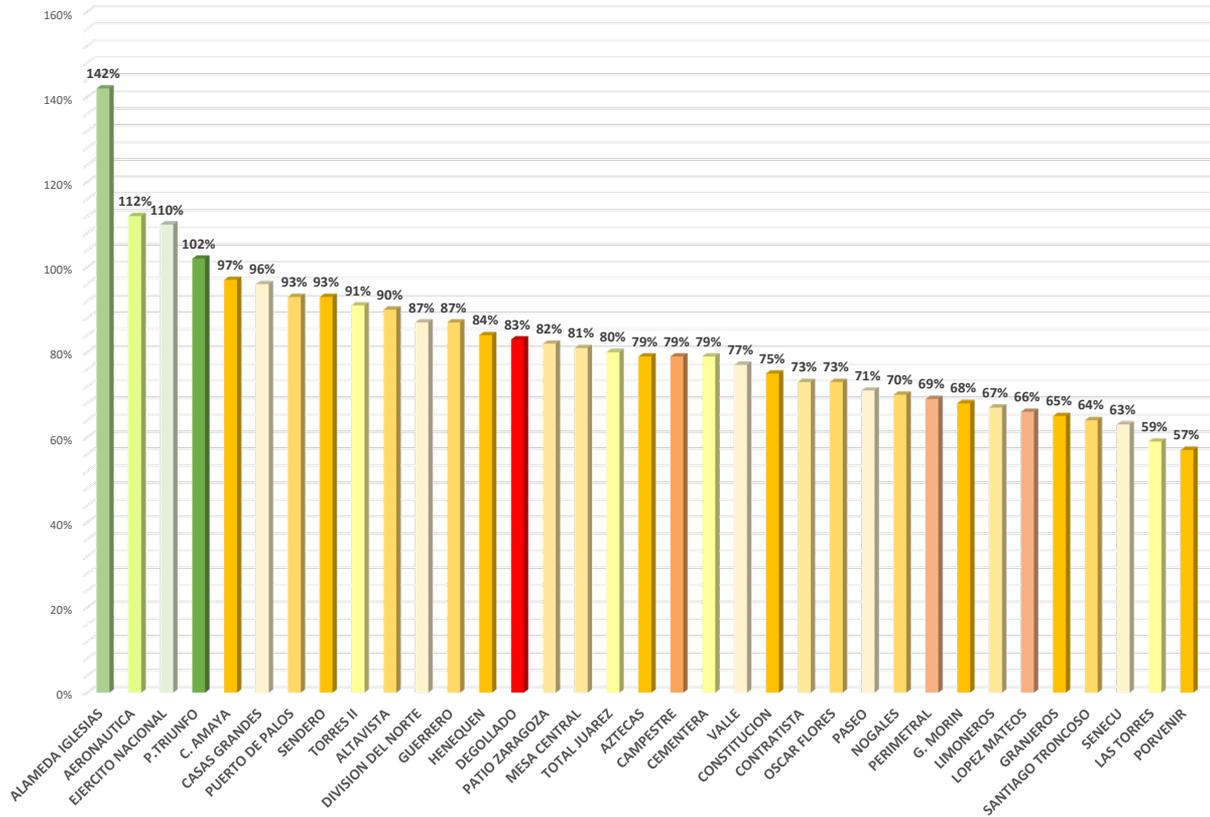
JALISCO



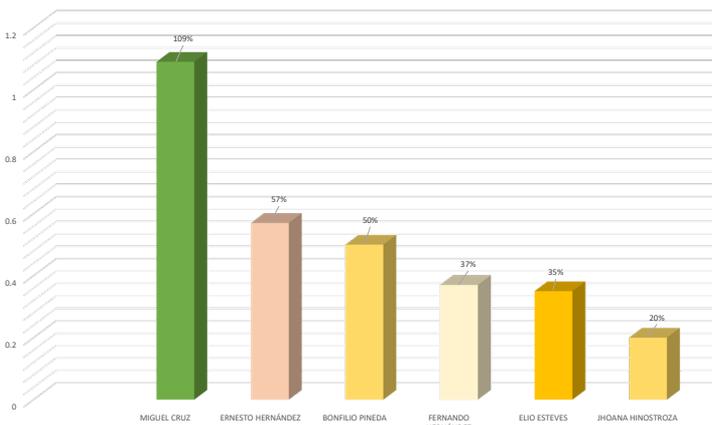
URUAPAN



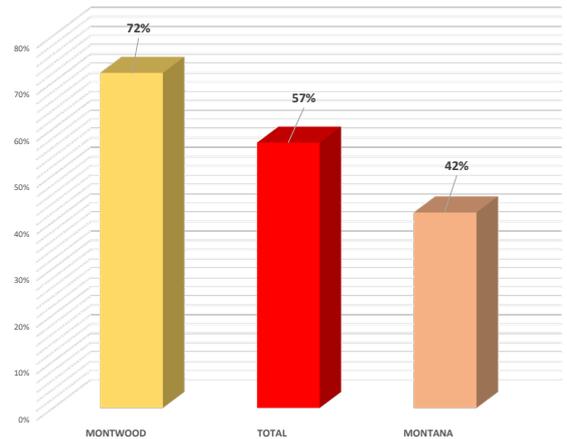
### CD JUAREZ

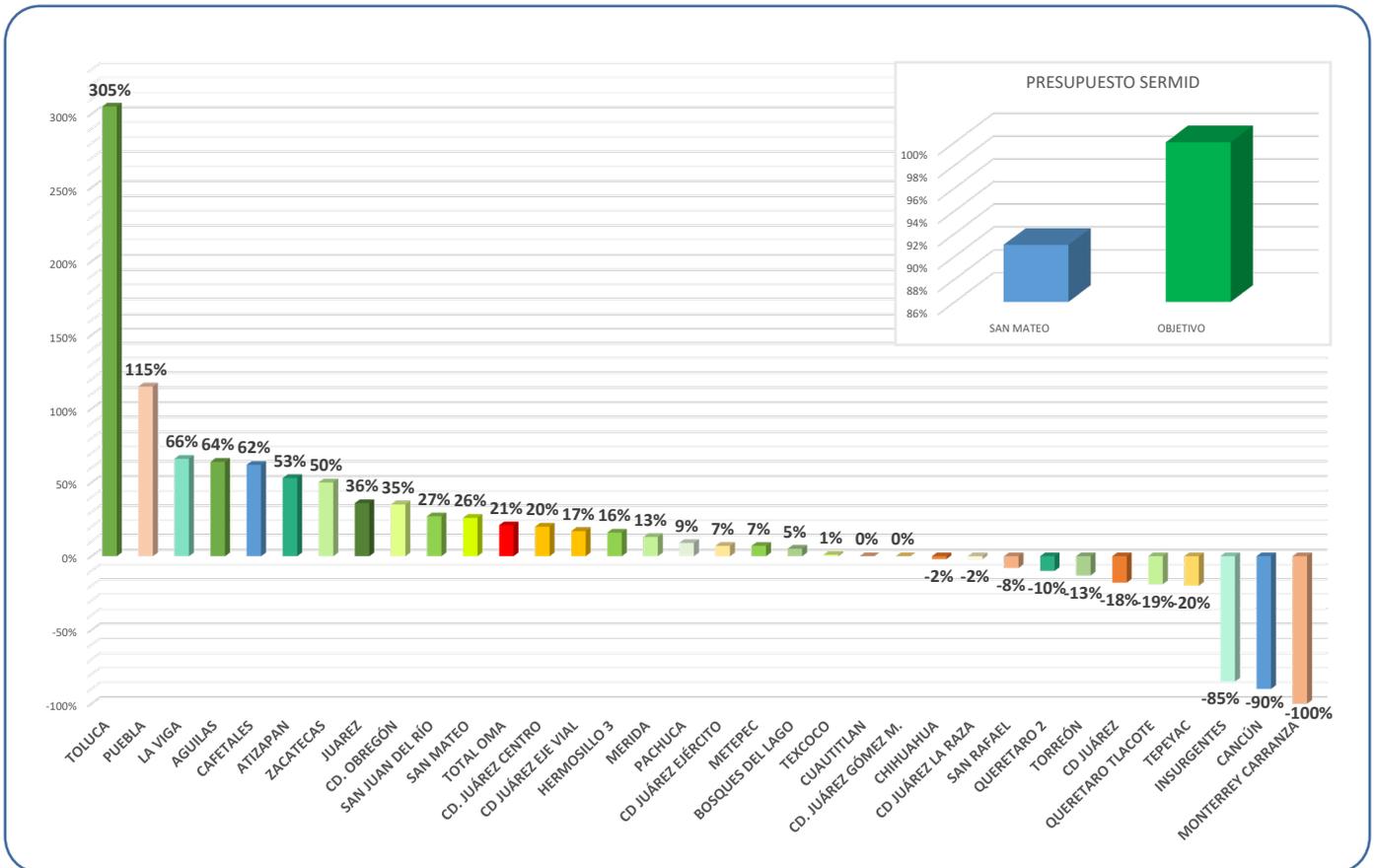
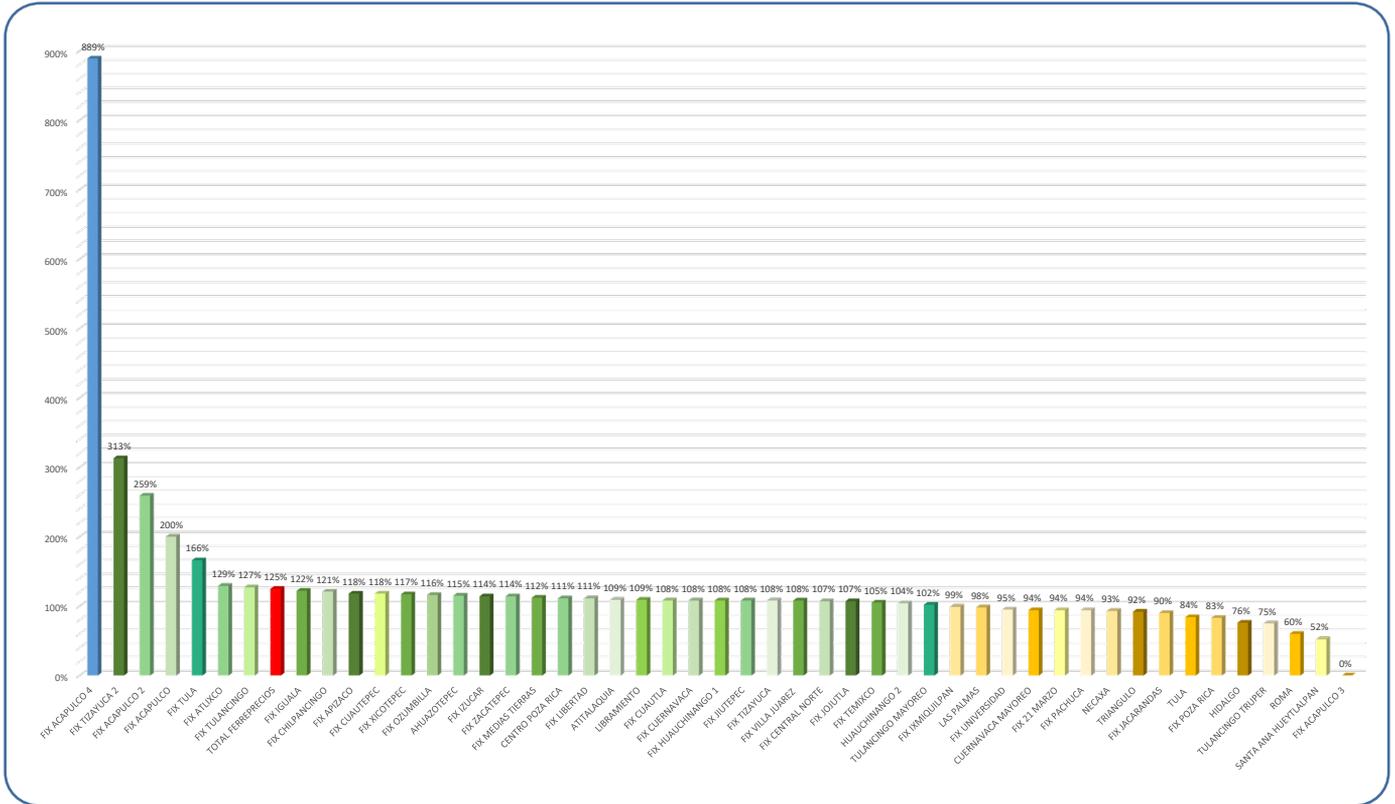


### VENDEDORES PROFESIONALES

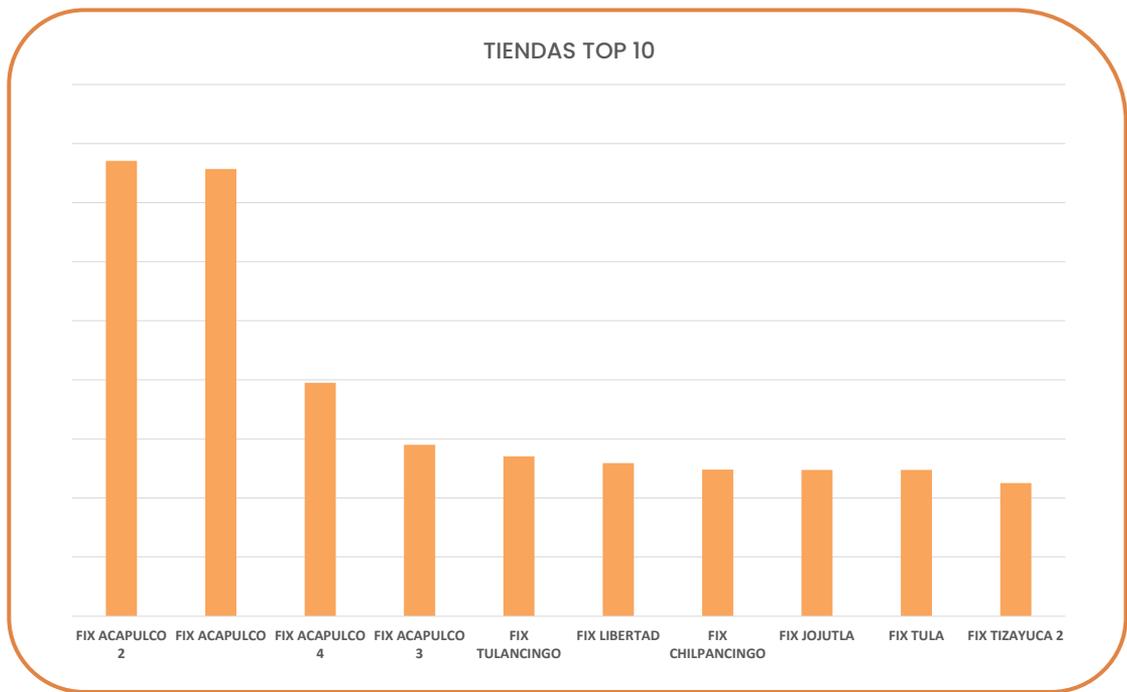


### EL PASO

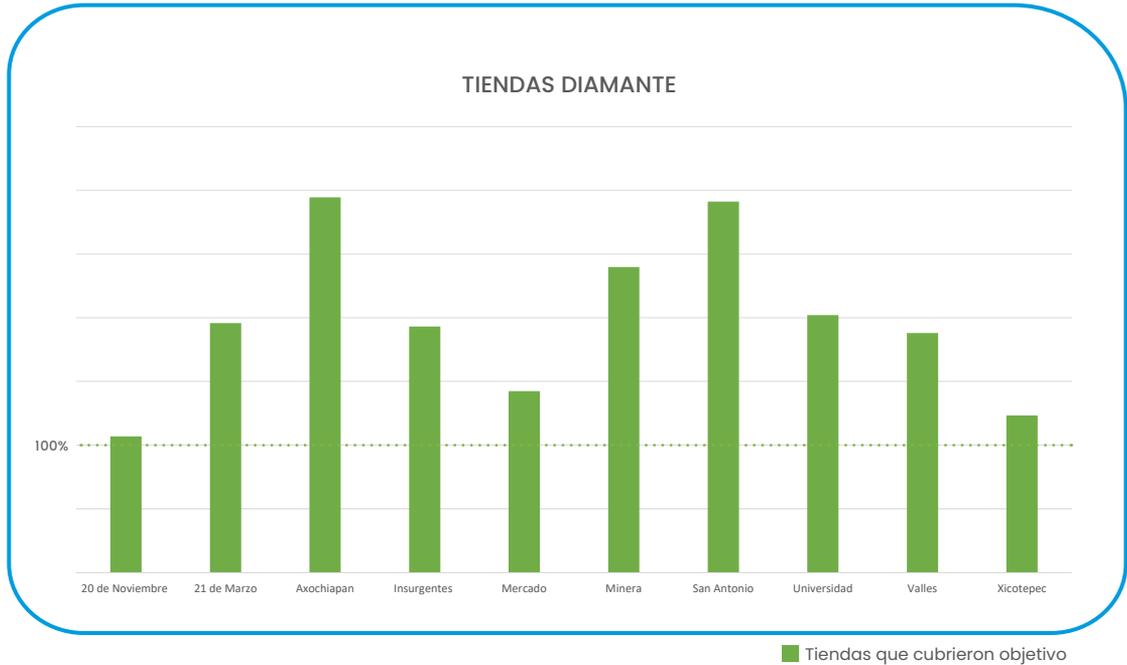




# ● Ferreprecios



# ● Pinturas



Los datos corresponden al acumulado de abril 2024  
Esta información fue obtenida del SAVE el día 8 de mayo de 2024

NOTIROMA

Este boletín es publicado para el uso de las empresas de Grupo Roma y no para el público en general.

Todos los artículos e información general contenida son responsabilidad de sus autores y son de uso confidencial y propiedad de Grupo Roma sin ningún fin de lucro. Cualquier reproducción total o parcial o uso que se le de a esta publicación deberá tener el consentimiento por escrito de Grupo Roma de lo contrario queda estrictamente prohibido. sugerencias@gruporoma.com