

**Abri**

2025

# BOLETÍN

**meineke®**

- ▶ INFORMACIÓN
- ▶ FORMACIÓN
- ▶ INTEGRACIÓN

EDITORIAL / ABRIL 2025

- ▶ LA IMPORTANCIA DE UNA ACTITUD VENDEDORA Y DE SERVICIO
- ▶ ¿CUÁL ES LA MEJOR POSICIÓN DE MANEJO?
- ▶ LA AGUJA / EL HILO QUE UNE LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD
- ▶ LO NUEVO EN LA MERCADOTECNIA DE MEINEKE
- ▶ MEJORES INDICADORES DE LA RED ABRIL 2025

En Meineke, **sabemos que el éxito se construye día a día, y comienza con algo fundamental: nuestra actitud.** Una actitud vendedora y de servicio no solo impulsa las ventas, sino que fortalece la confianza de nuestros clientes. **Escuchar sus necesidades, asesorarlos honestamente y brindar un trato empático transforma cada visita en una oportunidad de fidelización y recomendación.**

Hoy más que nunca, apoyamos esa actitud con nuevas herramientas de mercadotecnia: desde campañas digitales en redes sociales hasta programas de lealtad y seguimiento personalizado. La tecnología nos permite llegar más lejos, pero es nuestra calidad humana la que realmente marca la diferencia.

También reforzamos nuestro compromiso con la seguridad y bienestar del cliente, promoviendo prácticas esenciales como la correcta posición de manejo. **Una postura adecuada al conducir no solo previene accidentes, sino que mejora la comodidad y la reacción ante imprevistos, haciendo que cada trayecto sea más seguro.**

Finalmente, **recordamos que incluso los inventos más sencillos, como la aguja de coser, han transformado la historia de la humanidad.** Al igual que la aguja une fibras para crear algo resistente y útil, nuestro esfuerzo diario une actitud, conocimiento y servicio para construir un negocio sólido y confiable.

De esto y más podrás enterarte con la lectura de nuestro Boletín de esta edición que te presentamos con el firme deseo de que les sea de utilidad y que lo disfruten mucho.

**Sigamos trabajando juntos, innovando y perfeccionando cada detalle.  
¡Cada acción cuenta para seguir tejiendo nuestro éxito!**

Un saludo muy afectuoso con los mejores deseos para todos.

*Heriberto Medina*





## LA IMPORTANCIA DE UNA ACTITUD VENDEDORA Y DE SERVICIO

En el competitivo mercado actual, donde la calidad técnica ya no es el único diferenciador, los negocios dedicados al mantenimiento automotriz deben prestar especial atención a la actitud de su equipo de trabajo. Más allá de ofrecer servicios de excelencia mecánica, es indispensable adoptar una actitud vendedora y de servicio que genere confianza, fidelidad y satisfacción en los clientes, recuerda, tenemos un Protocolo de Atención y Servicio al Cliente (PASC) único en el mercado, utilízalo.

### **EL CLIENTE BUSCA MÁS QUE UNA REPARACIÓN**

Hoy en día, los clientes que acuden a un centro de mantenimiento automotriz no solo buscan resolver un problema técnico; también buscan una experiencia positiva, asesoría clara y sentir que su vehículo —y su seguridad— están en buenas manos. Esto significa que la calidad del servicio al cliente es tan importante como el servicio técnico mismo.

Una actitud vendedora implica más que simplemente cerrar ventas; se trata de detectar necesidades, ofrecer soluciones adecuadas, educar al cliente y transmitir seguridad. Asimismo, tener una actitud de servicio significa estar dispuesto a ayudar, atender de forma empática y resolver problemas de manera rápida y efectiva.

**meineke**

# ¿QUÉ IMPLICA UNA ACTITUD VENDEDORA EN EL SERVICIO AUTOMOTRIZ?

**meineke**

Tener una actitud vendedora en un taller de mantenimiento automotriz significa que cada contacto con el cliente es una oportunidad para construir confianza, ofrecer valor y generar una venta adicional que verdaderamente beneficie al cliente. **Esto se logra a través de:**

## ESCUCHA ACTIVA:

Prestar atención a lo que el cliente dice y también a lo que no dice. Comprender sus necesidades reales, recuerda, si no identificas las necesidades, no puedes satisfacerlas.

## DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES:

Si el cliente viene a cambiar aceite, ¿quizá también es momento de sugerir una inspección de frenos o un chequeo de batería?, y para ello, nuestra Inspección de Mantenimiento con la tableta es super efectiva.

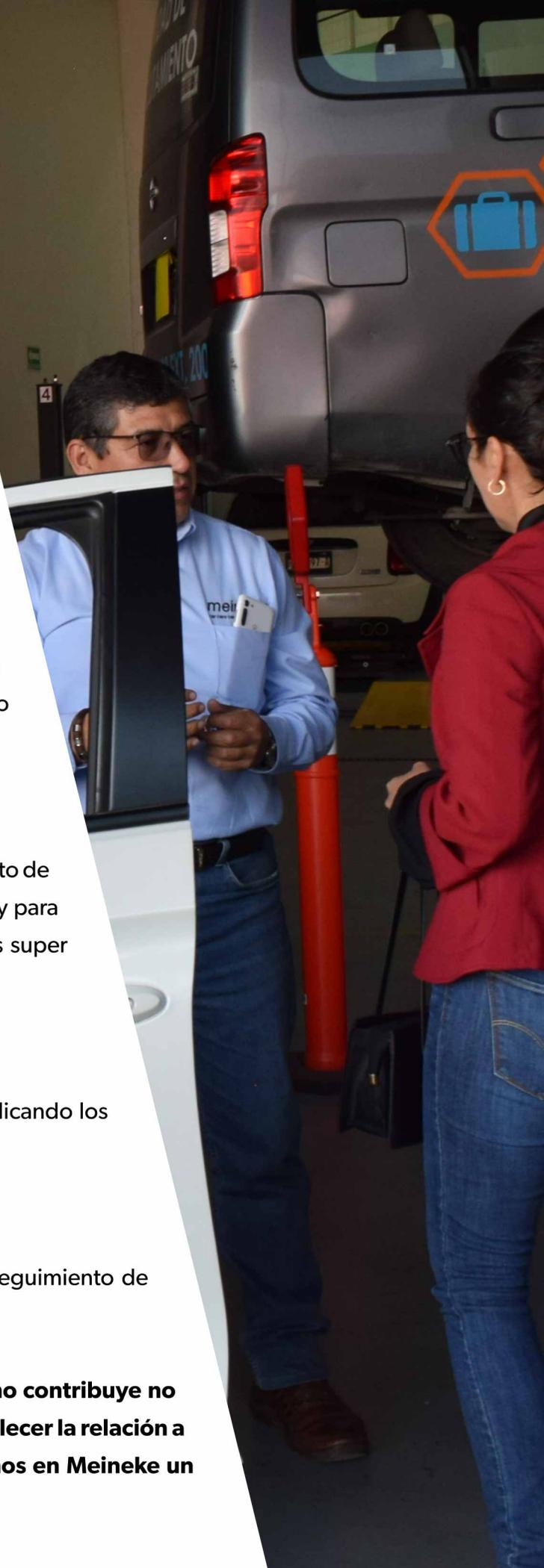
## ASESORÍA PROFESIONAL:

Recomendar servicios basados en un diagnóstico serio, explicando los beneficios y consecuencias

## CIERRE RESPONSABLE:

Ofrecer alternativas, respetar la decisión del cliente y dar seguimiento de manera respetuosa.

**Una actitud vendedora basada en ética y profesionalismo contribuye no solo a aumentar la factura promedio, sino también a fortalecer la relación a largo plazo con el cliente, recuerda que para ello tenemos en Meineke un Programa de beneficios extraordinario.**





## LA IMPORTANCIA DEL SERVICIO COMO DIFERENCIADOR

Una actitud de servicio, por otro lado, es el motor que mantiene la lealtad del cliente. Mientras que el primer contacto puede darse por una necesidad inmediata, la repetición del negocio y las recomendaciones boca a boca dependen de la experiencia que el cliente viva en el establecimiento.

**Algunas claves para fortalecer la actitud de servicio incluyen:**

### **SALUDO CORDIAL Y PERSONALIZADO:**

Un cliente que es recibido con amabilidad se siente importante y valorado, procura recibir al Cliente en su auto.

### **COMUNICACIÓN CLARA Y HONESTA:**

Informar al cliente de forma sencilla sobre diagnósticos, tiempos de entrega y costos, cumple lo que prometes.

### **EMPATÍA:**

Comprender que, para muchos clientes, dejar su vehículo representa una preocupación, y saber transmitir tranquilidad, generalmente el cliente acude a un taller porque lo necesita, no porque quiere.

### **POSTVENTA:**

Realizar seguimientos para confirmar que el servicio cumplió expectativas, e invitar a revisiones preventivas futuras, realiza la llamada de 72 horas.

**El servicio al cliente no termina cuando el auto es entregado; continua en cada interacción, en cada llamada de seguimiento y en cada nuevo contacto.**

# BENEFICIOS DE COMBINAR ACTITUD VENDEDORA Y ACTITUD DE SERVICIO

**meineke**

Cuando se logra integrar una fuerte actitud vendedora con una auténtica actitud de servicio, los beneficios para el establecimiento automotriz son significativos:

## **INCREMENTO EN VENTAS PROMEDIO:**

Ofrecer servicios complementarios basados en necesidades reales, genera mayores ingresos por cliente.

## **MAYOR SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:**

Un cliente bien atendido, informado y escuchado desarrolla un alto nivel de satisfacción.

## **LEALTAD Y RECOMENDACIÓN:**

Clientes satisfechos regresan y recomiendan el servicio a otros, lo cual disminuye los costos de adquisición de nuevos clientes.

## **MEJORA EN LA REPUTACIÓN:**

Un buen servicio construye una sólida reputación en la comunidad y en medios digitales, considera, ¿Cuántas estrellas Google tienes?

## **MOTIVACIÓN DEL EQUIPO:**

Un equipo que ve resultados positivos y reconoce el impacto de su actitud se siente más motivado y compromete.

En un negocio de servicios de mantenimiento automotriz, la calidad técnica debe ir acompañada de una fuerte actitud vendedora y de servicio para garantizar el éxito. Cada miembro del equipo, desde el Gerente del Taller, el Ejecutivo de Atención y Servicio hasta el técnico, tiene en sus manos la posibilidad de transformar una visita casual en una relación de largo plazo basada en confianza y satisfacción.

**Adoptar esta cultura no es un gasto: es una inversión estratégica que debería diferenciar a las sucursales Meineke frente a la competencia, asegura un flujo constante de clientes y permite construir un negocio sólido y sostenible en el tiempo.**

La actitud con la que se recibe y atiende al cliente puede marcar la diferencia entre un taller al que se acude solo una vez, y un taller de confianza al que se vuelve siempre. Apostar por la venta ética y el servicio excepcional es apostar por el crecimiento.

**Considera todo lo que has aprendido en el recorrido de tu certificación de Gerente y/o Ejecutivo.**

# ¿CUÁL ES LA MEJOR POSICIÓN DE MANEJO?

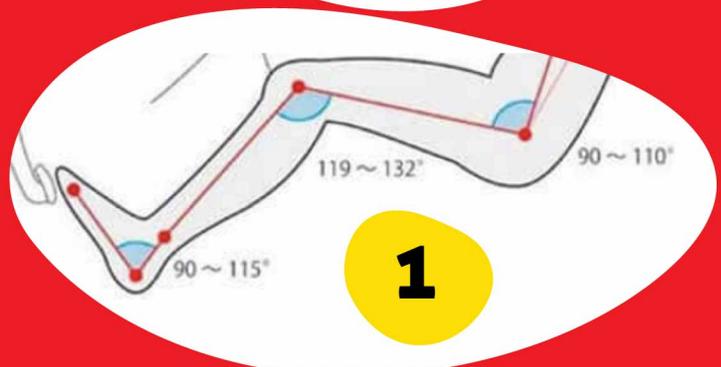
meineke®

Adoptar una correcta posición de manejo es fundamental no solo para la comodidad del conductor, sino también para su seguridad y la de los demás en el camino. Una postura adecuada permite un mejor control del vehículo, reduce el riesgo de lesiones en caso de accidente y disminuye la fatiga durante trayectos largos. Además, favorece una reacción más rápida ante imprevistos y ayuda a prevenir problemas físicos como dolores de espalda, cuello o piernas. Conocer y aplicar los principios de una posición de manejo correcta es un paso esencial para conducir de manera más segura, eficiente y saludable.

**AQUÍ TE PRESENTAMOS LAS MEJORES POSICIONES,  
! PONLAS EN PRÁCTICA !**



**1.-Distancia del Asiento.** Acerca el asiento hasta que las piernas estén ligeramente flexionadas al pisar el acelerador, freno o el Clutch. Esto te permitirá controlar mejor las piernas y sus reflejos además de ser más seguro disminuyendo las lesiones en caso de impacto.





**2.- Altura del asiento.** La altura ideal es despegar la cabeza un puño o dos como mínimo del cielo del vehículo.



**3.- Inclinación del respaldo.** Mantén contacto de los hombros con el respaldo mientras tocan la parte superior del volante entre las 9 y las 3 del reloj.



**4.- Posición del volante.** Los codos deben quedar ligeramente flexionados al poner las manos en la parte superior del volante entre las 9 y las 3 del reloj colocando los pulgares fuera del aro.



**5.- Altura del volante.** La altura debe permitir observar el tablero libremente entre el centro y la parte del aro superior del volante.



**6.- Altura de la cabecera.** Coloca los hombros pagados al respaldo y coloca la nuca en la parte central procurando que las esquinas de la cabecera no toquen la cabeza.



**7.- Posición de los espejos.** Una vez este identificada la correcta posición de manejo, coloca ambos espejos de forma que justo en la parte central de cada uno se pueda observar la esquina trasera del auto en ambos lados.



8

**8.- Posición del cinturón de seguridad Conductor / Copiloto.** Procura que la altura del cinturón pase por tu hombro y tu pecho sin que pase muy cerca del cuello o debajo del hombro. Procurando quede justo, pero sin apretar en exceso.



9

**9.- Cinturón de seguridad pasajeros.** Los vehículos cuentan con cinturones de seguridad en los asientos traseros, por el hecho de que en caso de sufrir un impacto la fuerza también es transmitida de igual en todo el vehículo, de tal forma que en caso de no tenerse puestos aumentara el riesgo de lesión no solo de los pasajeros sino del conductor y el copiloto.



10



**meineke**

**10.- Cinturón de seguridad persona embarazada.** Coloca la cinta justo por encima de tu hombro y pecho asegurando que pase por encima del vientre. La cinta baja del cinturón debe quedar ajustada a la pelvis dejando libremente el vientre.



# La Aguja

EL HILO QUE UNE LA HISTORIA DE LA HUMANIDAD

**LA AGUJA DE COSER** es uno de los inventos más antiguos e importantes de la humanidad. A simple vista, su tamaño y sencillez podrían hacer que pase desapercibida, pero su impacto en el desarrollo de las civilizaciones ha sido profundo. Desde las primeras sociedades hasta el mundo moderno, la aguja ha permitido la creación de vestimentas, refugios y herramientas fundamentales para la supervivencia y el progreso cultural.

## LOS ORÍGENES PREHISTÓRICOS

**El nacimiento de la aguja de coser se remonta a la prehistoria, hace aproximadamente 40,000 años, durante el Paleolítico Superior.** Los primeros seres humanos, enfrentándose a climas extremos y condiciones de vida hostiles, necesitaron formas de protegerse. Con la invención de las agujas primitivas, fabricadas de hueso, marfil o madera, pudieron unir pieles y otros materiales para confeccionar vestimentas y refugios.

Estas agujas prehistóricas solían tener un ojo o perforación en uno de sus extremos para pasar el hilo, generalmente hecho de fibras vegetales, tendones animales o intestinos. Algunos hallazgos arqueológicos, como los encontrados en cuevas de Siberia y África, muestran la notable habilidad de nuestros antepasados en la manufactura de estas herramientas.

**La invención de la aguja no solo permitió la confección de ropa más ajustada y resistente, sino también el avance en la adaptación humana a diferentes ambientes, impulsando la migración y la colonización de nuevos territorios.**

## EVOLUCIÓN EN LA ANTIGÜEDAD

A medida que las civilizaciones avanzaban, también lo hacían las técnicas de fabricación de agujas. **Con el descubrimiento de los metales, aproximadamente 3,000 años antes de nuestra era, comenzaron a fabricarse agujas de cobre, bronce y más tarde de hierro. Esto significó una gran mejora en su resistencia, durabilidad y precisión.**

En el Antiguo Egipto, las agujas de metal eran utilizadas no solo para coser vestimentas, sino también en prácticas médicas y rituales religiosos. Los romanos, por su parte, perfeccionaron las técnicas de costura, usando agujas de diversos tamaños para fabricar desde ropa de uso diario hasta elaborados atuendos militares.

La aguja de coser también jugó un papel esencial en la producción de velas para barcos, tiendas de campaña y otras estructuras necesarias para la expansión de imperios y la exploración de nuevas tierras.

## LA AGUJA EN LA EDAD MEDIA Y EL RENACIMIENTO

Durante la Edad Media, la manufactura de agujas se convirtió en un oficio especializado. En Europa, surgieron gremios de agujeros que producían agujas de acero de altísima calidad, principalmente en ciudades como Nuremberg y Milán.

El perfeccionamiento del acero permitió la fabricación de agujas más finas y resistentes, adecuadas para trabajar con una creciente variedad de tejidos, desde el lino hasta las primeras formas de algodón y seda que llegaban de Oriente.



Esta mejora fue crucial para el desarrollo de la moda, la confección a gran escala y el surgimiento de la sastrería como profesión.

Además, durante el Renacimiento, el interés por la anatomía y las ciencias aplicadas llevó a una mayor comprensión de materiales y técnicas de fabricación, perfeccionando aún más la calidad de las agujas.

### **LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL: el nacimiento de la aguja moderna**

La Revolución Industrial trajo consigo cambios radicales en la producción de agujas. El trabajo artesanal dio paso a la fabricación mecanizada, aumentando la cantidad y abaratando el costo de las agujas de coser. Inglaterra se convirtió en uno de los principales productores de agujas industriales durante el siglo XVIII.

Con la invención de la máquina de coser por parte de inventores como Elias Howe y Isaac Singer en el siglo XIX, también surgió la necesidad de desarrollar agujas especializadas para máquinas. Estas nuevas agujas, aunque basadas en los principios básicos de las agujas manuales, fueron adaptadas para resistir el uso intensivo y trabajar a alta velocidad.

Desde entonces, la aguja ha continuado evolucionando, adaptándose a nuevas fibras sintéticas, tejidos técnicos y métodos de costura automatizados.

### **IMPORTANCIA CULTURAL Y SIMBÓLICA**

A lo largo de la historia, la aguja de coser no solo ha sido una herramienta práctica, sino también un símbolo cultural. En muchas tradiciones, coser es visto como un acto de creación, paciencia y dedicación. La aguja representa la conexión entre generaciones, ya que las habilidades de costura se transmiten de padres a hijos.

En el arte y la literatura, la aguja ha simbolizado desde la laboriosidad hasta el destino, como en el mito de las Moiras en la mitología griega, quienes hilaban y cortaban el hilo de la vida de cada ser humano.

La aguja de coser, humilde en apariencia, pero enorme en significado, ha acompañado a la humanidad desde sus albores. Desde protegernos contra los elementos hasta vestirnos para expresar identidad y estatus, su impacto ha sido esencial en todos los aspectos de la vida social, cultural y económica.

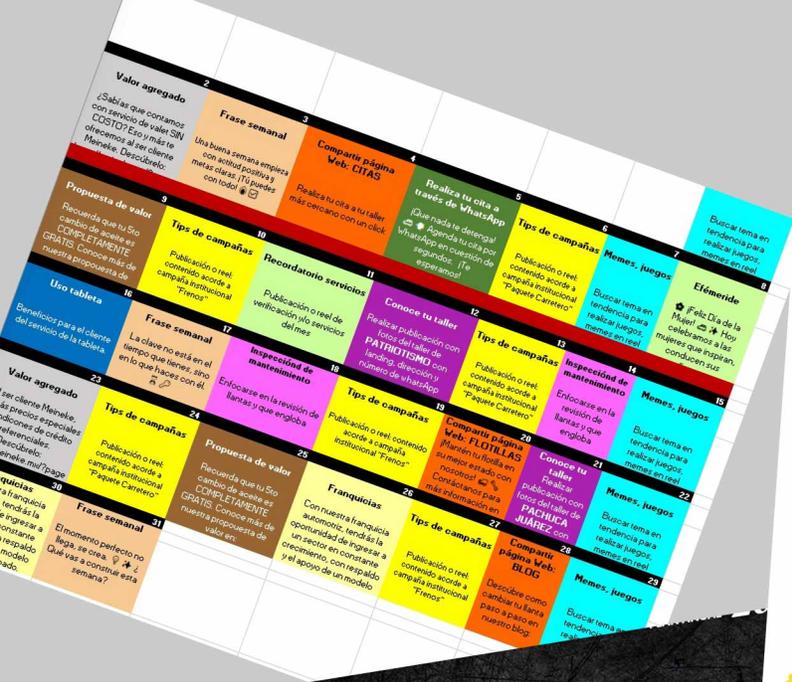
**Hoy en día, aunque muchas prendas son producidas en grandes fábricas, la aguja manual sigue teniendo un lugar especial en talleres de alta costura, en hogares y en tradiciones que resisten el paso del tiempo. La aguja, en su sencillez, continúa siendo uno de los grandes inventos que, literalmente, han tejido la historia de la humanidad.**



## Lo nuevo en la **MERCADOTECNIA** de **meineke**<sup>®</sup>

Durante el año 2024 la franquicia maestra realizó varias actividades nuevas en el área de marketing digital que han venido a dar entrada a actividades más robustas para el año 2025 en el mismo ámbito del marketing digital y que nos darán más difusión como franquicia a nivel nacional pero también a dar mejor atención a nuestros clientes y que su experiencia al realizar los servicios automotrices sea cómoda, rápida y marque una diferencia con la competencia.

A continuación, **compartimos las actividades que realizamos durante el año 2024 y te platicamos de lo nuevo que estaremos realizando en 2025 en relación al marketing digital.**



## PARRILLAS DE CONTENIDO

Cada mes compartimos contenido para tus redes sociales adjuntando los jpg de los gráficos que puedes subir durante todo el mes de manera orgánica y la guía de la parrilla de contenido en donde vienen los copys para que solamente des copiar y pegar directamente en la publicación del gráfico que aplica a cada día o bien programar toda la parrilla del mes para que se vaya publicando conforme lo hayas programado.

## CAMPAÑAS INSTITUCIONALES

Como bien sabes las campañas institucionales ahora son digitales, la franquicia maestra propone 2 o 3 opciones de campaña y cada taller elige con qué campaña participará durante un bimestre, la franquicia destina un presupuesto y se divide durante las 2 primeras semanas de cada mes, se da la opción de solicitar una lona que se te hará llegar para dar más difusión a la campaña.

**MARZO - ABRIL**

**OPCIÓN 1 FRENOS**

**OPCIÓN 2 PAQUETE CARRETERO**

|             |  |
|-------------|--|
| Fecha       | Martes 18 Marzo 2025   |
| Hora        | 12:00 PM   |
| Pilar       | Informativo  |
| Objetivo    | Awareness  |
| Copy Outer  | Un auto que recibe mantenimiento regular tiene probabilidades de sufrir fallas inesperadas.<br>#CuidadoAutomotor #Meineke #AtendimientoCuidado #CuidemosTuAuto #ZiertraSaludo #Saludopara #AppacionAutomotriz #AutoConfianza   |
| Copy Inside | ¿Por qué realizar una inspección de mantenimiento en Me? <ul style="list-style-type: none"> <li>Te garantizamos un servicio confiable y de generación</li> <li>Es personalizada para tu vehículo, nos adaptamos a tus necesidades específicas</li> <li>Realizamos una revisión integral de todo el eje como frenos y suspensión</li> </ul> |
| Publicación | Carousel (facebook) 4 post   |
| VoBo Copy   |  |

|                 |   |
|-----------------|---|
| Fecha           | Miércoles 19 Marzo 2025   |
| Hora            | 12:00 PM  |
| Pilar           | Frenos  |
| Objetivo        | Conversión  |
| Copy Outer      | Un sistema de frenos en buen estado es fundamental para evitar accidentes y garantizar la seguridad de los pasajeros y de otros vehículos.<br>#CuidadoAutomotor #Meineke #AtendimientoCuidado #CuidemosTuAuto #ZiertraSaludo #Saludopara #AppacionAutomotriz #AutoConfianza   |
| Copy Inside     | Post 1: Conoce todos los paquetes de Frenos que Meineke tiene para ti.<br>Post 2: Mayor: <ul style="list-style-type: none"> <li>Cambio de balatas delanteras y traseras</li> <li>Inspección de discos o tarrotes</li> <li>Inspección de frenos</li> <li>Inspección a parte de caliper</li> <li>Inspección al nivel (grupos de seguridad)</li> </ul> |
| Post 3: Básico: |   |



## CREACIÓN DE VIDEOS STOCK PARA SUCURSALES

Realizamos videos para poder colocar en las pantallas que tienen en sus salas de espera los talleres con videos de los paneles que van rotando y puedes estarse proyectando durante el día, además de reels con recomendaciones de servicios automotrices que sirven para cuando el cliente está esperando su auto pueda ver los videos y les surjan dudas que posiblemente lleven a realizarle algún otro servicio adicional o simplemente para que esté informado de la franquicia.

## CREACIÓN DE NUEVAS REDES SOCIALES DE MEINEKE MÉXICO

Durante 2024 creamos 2 nuevas redes sociales de Meineke una de ellas es TikTok en donde subimos reels con contenido variado, informativos, educativos y memes que sorprendentemente y de manera orgánica ya contamos con un buen número de seguidores. ¿Ya lo conoces? Si no es así te invitamos a seguirlo.

### Te compartimos la liga:

[https://www.tiktok.com/@meineke.mx?is\\_from\\_webapp=1&sender\\_device=pc](https://www.tiktok.com/@meineke.mx?is_from_webapp=1&sender_device=pc)

Y también creamos LinkedIn en donde publicamos información de la franquicia como es flotillas, franquicias y bolsa de trabajo, contenido muy acorde a esta red social que es una más orientada al uso empresarial, a negocios y al empleo, si aún no la conoces te

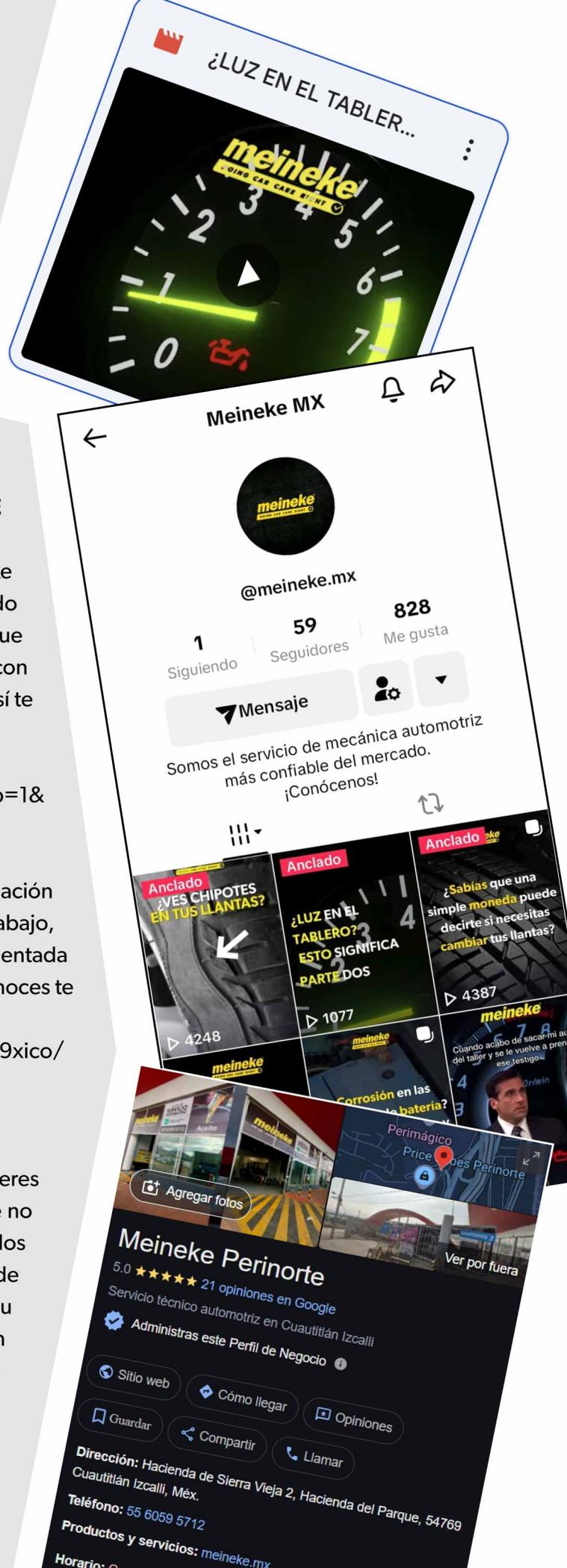
### Compartimos la liga:

<https://www.linkedin.com/company/meineke-m%C3%A9xico/?viewAsMember=true>

## ACTUALIZACION DE GOOGLE MAPS Y DOMINIOS

El año pasado comenzamos a pedir autorización a los talleres para tener los dominios de Google Maps en los casos que no contábamos con ellos, este año queremos tener todos los dominios para poder realizar actualizaciones en los sitios de Maps, que como sabes, además el cliente puede escribir su reseña directamente en el apartado de opiniones, también suelen escribir para cotizar algún servicio, es importante que conozcas esta herramienta y la utilices, si contamos con el dominio podemos apoyarte con el uso de ella.

**meineke**



**Que la cuesta NO TE CUESTE**

**INCLUYE:**

- ✓ Alineación
- ✓ Balanceo
- ✓ Rotación de llantas
- ✓ Reapriete y ajuste de frenos
- ✓ Limpieza de niveles hasta 1/2 L
- ✓ Relleno de niveles Meineke
- ✓ Inspección Meineke

**\$899**  
INCLUYE I.V.A.  
Vigencia Enero - Febrero 2025

Chatea con nosotros  
**55 3464 3254**

Powered by **concepto móvil**

**broadcaster BOT**

Usuario  
UsuarioBot

Contraseña  
\*\*\*\*\*

**Inicia Sesión**

Google

Search

Para todas las Marcas. Para vehiculos particulares, de trabajo Y flotillas

Sponsored  
Meineke México

## ENVÍO DE MAILING MASIVO (DOPPLER)

Seguramente ya estas familiarizado con esta herramienta de envío de Mailyng masivo que utilizamos para complementar las campañas institucionales, continuamos con el uso de esta útil herramienta y recuerda que también podemos usarla cuando quieras promover algunas campaña promocional solo acércate al área de mercadotecnia solicita el diseño y la enviamos, al finalizar enviaremos un reporte con la información que arroja Doppler para saber cuántas personas la abrieron, cuantos no la abrieron y cuantos la rechazaron, incluso, saber que direcciones están mal escritas y poderlas corregir.

## NUEVAS ESTRATEGIAS DE MARKETING (2025)

Este año iniciamos con algunos intentos para usar una nueva herramienta que nos va a apoyar a dar mejor atención a nuestros clientes, Broadcaster Bot que integra los canales de WhatsApp Business, Facebook y Messenger para que atiendas a tus usuarios de forma personal, automatizada o ambas, estarás recibiendo más información próximamente por parte de la franquicia maestra sobre el manejo y el arranque oficial de esta herramienta.

## GOOGLE ADS

Estamos comenzando con la programación de la cuenta de Ads de la franquicia Meineke, ya que mes con mes estaremos haciendo campañas en Ads pagando las Keywords que nos ayuden a generar tráfico a la página y a su vez ligarlas a la sección de citas o dirigirlas a las landing page de cada taller, buscando con ello generar más tráfico hacia los talleres y un mayor posicionamiento de nuestra marca.

**meineke**

# MEJORES INDICADORES DE LA RED



MARZO 2025

## VENTAS

|            |                 |
|------------|-----------------|
| AGUILAS    | \$ 1,029,227.00 |
| METEPEC    | \$ 887,950.00   |
| SAN RAFAEL | \$ 813,240.00   |

## AUTOS

|              |     |
|--------------|-----|
| SAN RAFAEL   | 137 |
| METEPEC      | 134 |
| HERMOSILLO 3 | 132 |

## FACTURA PROMEDIO

|          |              |
|----------|--------------|
| AGUILAS  | \$ 11,695.00 |
| TOLUCA   | \$ 7,801.00  |
| SAN JUAN | \$ 7,159.00  |

## SERVICIOS POR AUTO

|         |      |
|---------|------|
| AGUILAS | 3.95 |
| TOLUCA  | 3.88 |
| JUÁREZ  | 3.46 |

## COSTO DE PARTES

|            |        |
|------------|--------|
| SAN RAFAEL | 28.43% |
| CAFETALES  | 29.11% |
| TEPEYAC    | 31.87% |

***meineke***<sup>®</sup>

ABRIL 2025

