

# ViaXpress, nueva marca corporativa para una red líder

EL FRANQUICIADO está especializado en el servicio de paquetería y mensajería en la Comunidad Valenciana y Murcia

N. E.  
MURCIA

Fastenal S.L., franquiciador regional de Fastway en la Comunidad Valenciana y Murcia desde el año 2003 y que cuenta con 80 rutas franquiciadas en este área, realiza un cambio de marca e imagen corporativa. Tras su etapa con la enseña neozelandesa, se convierte en franquiciador independiente con la marca ViaXpress, de su propiedad.

Actualmente, ViaXpress es líder de paquetería y mensajería en el mercado regional, en donde ofrece servicios de recogida por la mañana y entrega por la tarde entre las provincias de Valencia y Castellón y las de Alicante y Murcia, realizando más de 5.000 recogidas diarias. Se trata de un concepto de paquetería muy diferenciado en el mercado: máxima efectividad a bajo coste gracias a su sencillo sistema de etiquetas y a su enfoque en exclusividad al mundo empresarial. Este servicio es una óptima solución logística

para la distribución diaria para las pequeñas y medianas empresas de gran número de sectores, haciendo posible la sustitución de flotas propias con el consiguiente ahorro de costes estructurales.

Sus franquiciados son emprendedores: empresarios individuales que trabajan en su propio negocio al haber invertido en los derechos de explotación sobre zonas que les son concedidas en exclusividad y a perpetuidad. Obtienen una alta rentabilidad comparada con otros negocios de inversión superior. Los franquiciados atienden de manera personalizada a sus clientes, lo cual da como resultado un alto grado de servicio. ViaXpress ofrece su experiencia y gran implantación en el mercado junto a todos los apoyos necesarios para que puedan desarrollar su negocio: cobertura logística a través de sus almacenes y apoyo comercial, departamento de Atención al Cliente y todo lo necesario para el funcionamiento de la red.

El servicio que comercializa la red es una oferta económica y atractiva, que incluye seguro gratuito de hasta 900 euros por envío, de modo que la viabilidad del negocio está garantizada. Aparte de la pequeña inversión inicial, los franquiciados de ViaXpress no necesitan más infraestructura que su vehículo para operar su propio negocio de transporte urgente. Una vez alcanzado un nivel suficiente de desarrollo, los franquiciados ceden parte de sus zonas de exclusividad, recuperan inversión inicial y permiten la expansión de la red con nuevos franquiciados.

El sistema de trabajo utilizado está basado en etiquetas de prepago que se utilizan de forma similar a los sellos para cada envío. Este sistema de trabajo ofrece importantes ventajas: sencillez, agilidad, bajo coste y claridad de precios. Además de esto, ViaXpress está desarrollando un sistema informático



Detalles de la nueva imagen corporativa de ViaXpress. / CEDIDA

orientado al cliente que supera ampliamente las prestaciones anteriores, con el fin de simplificar los procesos para el cliente y ofrecerle más información.

Los clientes de la red, que manifiestan un alto grado de satisfacción, han acogido sin problemas este cambio de marca e imagen, pues lo que más les importa es que se les mantenga la atención personalizada por parte de sus respectivos *couriers* y el mantenimiento de precio y servicio. Incluso disponen de más servicios, pues ViaXpress ha am-

pliado recientemente su gama de servicios, ofreciendo servicios courier y postal nacionales e internacionales. En la actualidad Fastenal S.L. es reseller de Swiss Post (segundo operador postal oficial en España), ofreciendo servicios de gran calidad y altamente competitivos en precio como su Marketing Mail, Business Mail o Swiss Post Card.

Los valores que ViaXpress defiende son los de confianza, rapidez, servicio y bajo coste: valores que incorpora en su sello de garantía

## Aki adelanta las rebajas para celebrar su aniversario con descuentos del 60%

LA EMPRESA especializada en bricolaje, jardinería y decoración del hogar y renombrada por sus asequibles precios, adelanta las rebajas a noviembre

N. E.  
MURCIA

Desde el 19 de noviembre y hasta el 13 de diciembre, AKI inaugura la campaña comercial más importante del año, el Akiversario, ofreciendo a sus clientes las mayores rebajas. Esta oferta, que se realiza en el centro AKI Murcia, así como en los otros 33 establecimientos que suma la empresa en todo el país, cuenta con dos propuestas diferenciadas: los «súper precios» y los descuentos, que alcanzan hasta el 60% sobre su importe habitual.

El establecimiento, inaugurado en mayo, se ubica en el Centro Parque Comercial Oeste, en la Autovía MU-30 Alcantarilla – El Palmar. Salida 4, en Sangonera La Seca (Murcia).

Con esta campaña, el cliente no tendrá ya que esperar a las rebajas para remodelar su hogar. De esta forma, si desea renovar su cuarto de baño podrá hacerlo con el moderno conjunto Selena, que incluye grifo, sifón y espejo, por sólo 89 euros; o cambiar su mampara por una angular, serigrafada horizontal, por el atractivo precio de 99 euros. En cuanto a los descuentos, destacan productos como la estantería metálica compuesta de cinco baldas de aglomerado, disponible en dos tonalidades, al precio de 29,95 euros, lo que supone un ahorro del 50% sobre su ya bajo coste. También el visitante podrá actualizar la iluminación de su hogar con los focos de la



Directivos y coordinadores a la puerta de AKI Murcia. / CEDIDA

serie Zen en negro antracita, el color de moda en decoración actual, que alcanzan descuentos de hasta el 54%.

El Akiversario se apoya en una clara señalítica, compuesta por carátulas con precios en diferentes tamaños, lonas de fachada, póster aéreos, tiras de cabeceras o adhesivos en el suelo, entre otros, para facilitar a los compradores la localización de los productos ofertados y lograr mayor comunicación y fluidez por el establecimiento.

De este modo, los clientes de la Región de Murcia podrán beneficiarse de los artículos rebajados en el centro de Murcia, que quedan repartidos en los 12 Mundos AKI, distribuidos en sus 2.500 m<sup>2</sup> de superficie de venta,

con más de 16.600 referencias de productos, que completan las secciones. Además, ofrece prácticos servicios como corte de madera, financiación, transporte a domicilio, montaje de muebles, bañeras o cocinas, o ayudas a la compra con fichas comparativas de productos y briconsejos. Durante el año 2009, AKI ha alcanzado la cifra de 34 centros repartidos a lo largo del territorio nacional, proyectando una imagen de solidez y calidad.

AKI, especializada en bricolaje, jardinería y decoración del hogar, pertenece desde 2003 al Groupe Adeo, grupo empresarial bajo el que operan diferentes marcas como Leroy Merlin o Bricomart.



Isabel García Tapia se ha sumado a la iniciativa de Marie Claire. / NE

## Isabel García Tapia colabora con la iniciativa 'Escuela para todas'

N. E.  
MURCIA

Isabel García Tapia en Murcia también aporta su granito de arena a la bonita iniciativa impulsada por Marie Claire a la que ya se han sumado conocidas profesionales como Pepa Bueno, Montse Domínguez, Pepa Fernández, Concha García-Campoy, Ana García-Siferiz, Susana Griso, Cayetana Guillén Cuervo, Magis Iglesias, Mamen Mendizábal, Mercedes Milá, Mariló Montero, Rosa Montero, Gemma Nierga, Julia Otero, Marta Robles, Teresa Viejo y Joana Bonet.

¿Sin asistir a la escuela, una niña podría ser periodista, jueza, arqui-

tecta o maestra? 300 millones de niñas no pueden asistir a la escuela y, por lo tanto, no pueden decidir su futuro. En *Escuela para todas* el objetivo es escolarizar a 1.200 niñas en Camboya y apoyar a Kike Figaredo en su labor de ayuda a las víctimas de las minas antipersona. En España, están colaborando con Fundesco en proyectos de educación no formal para niñas inmigrantes.

Comprando una vela en la tienda de Isabel García Tapia, colabora a iluminar el futuro de cientos de niñas, proporcionándoles la formación que necesitan de cara al futuro. Con su ayuda contribuirá a que su educación no se apague.