

12 December, 2007

NEXO VETERINARIOS hace balance del ejercicio 2007 y presenta sus objetivos para el nuevo año

Publicado por Nexo en CONTENIDOSNOTAS DE PRENSA, 12 December, 2007 @1:55 pm

Madrid, 12 de diciembre de 2007. NEXO VETERINARIOS, la primera red integral e integrada de centros veterinarios de España, acaba de presentar el balance del ejercicio 2007, el primero de su recién estrenado plan de expansión a nivel nacional a través de la fórmula de franquicias.

Durante 2007 NEXO VETERINARIOS ha cubierto los objetivos de expansión fijados, con la apertura de 9 centros franquiciados en Sevilla, Albacete, Rivas-Vaciamadrid, Albox, Huerca-Overa, Olula del Río, Velez Rubio, Amposta y Almansa; de hecho, en breve tendrán lugar otras 4 nuevas aperturas-. De esta forma, la compañía ha consolidado su presencia en España con 33 puntos de asistencia gran parte de ellos ubicados en la Comunidad Valenciana, pero presentes también en Madrid, Cataluña, Andalucía y Castilla-La Mancha. En cuanto a la facturación global de la cadena, al final del presente ejercicio se situará en torno a los 10 millones de euros.

Las claves del éxito de NEXO VETERINARIOS radican en haber profesionalizado el sector, ofreciendo a los veterinarios un concepto de negocio que les permite pensar en sus clínicas como auténticas empresas capaces de alcanzar la rentabilidad y la optimización de costes y estructuras. NEXO propone transformar la clínica veterinaria en una empresa de servicios que se adapta a las necesidades de los clientes, ofreciéndoles productos y servicios diferenciados de su competencia. Todo ello unido a una imagen de marca común que cada vez tiene una mayor notoriedad en el sector, definen claramente la trayectoria que la empresa acometerá en el próximo ejercicio.

Las líneas de negocio de NEXO VETERINARIOS son cinco: prevención, diagnóstico, cirugía, remisión entre centros de la red y tienda. Pero además, la empresa ofrece a sus franquiciados servicios como central de compras, lo que les permite disfrutar de precios muy competitivos, y una serie de actividades comerciales, formativas y de seguimiento enfocadas a alcanzar los mejores resultados para cada clínica.

Además, en los centros propios de NEXO VETERINARIOS se llevan a cabo actividades de investigación y testeo de nuevos productos y servicios que posteriormente y en función de su éxito se implementan en el resto de la red, así como una importante labor de tipo social para reducir la tasa de abandonos y potenciar las adopciones responsables.

La expansión de NEXO VETERINARIOS se desarrolla a través de dos modalidades de clínica:

Nexo Centros Veterinarios

- Centro de Atención Primaria (C.A.P.). Es el centro de atención clínica básica de mayor proximidad al cliente.
- Centro Proveedor de Servicios (C.P.S.). Es el centro de soporte que complementa la oferta de servicios de los C.A.P. y permite, por tanto, garantizar un servicio integral.

Para cada una de estas modalidades, NEXO ha definido perfectamente el perfil del franquiciado así como los datos económicos asociados a la misma, que se pueden consultar en su página web www.nexovet.com o en www.mundofranquicia.com

En cuanto a los objetivos marcados para el 2008, prevén la apertura de 15 centros franquiciados, ubicados preferentemente en la Comunidad de Madrid, Levante, Cataluña y Andalucía, aunque existen conversaciones muy avanzadas con centros de Galicia, Cantabria, País Vasco y Navarra. De esta forma la red alcanzaría más de 45 centros operativos, y sería el momento de plantearse la entrada en el mercado portugués.

Como dato adicional, el pasado año NEXO VETERINARIOS recibió el Premio Cámara 2006 en la categoría de servicios, concedido por la Cámara de Valencia y la Confederación Empresarial Valenciana, a las empresas que se distinguen por su eficacia en la utilización de los programas de la Unión Europea de fomento de la actividad empresarial.

Comentarios:

No hay comentarios disponibles para este artículo.