

Para más información:
Visítenos en www.myNAPA.com



Nuestra Historia. Su Futuro.



Nuestra Historia. Su Futuro.





BIENVENIDO!

Gracias por su interés en ser parte de la familia NAPA. Por más de 80 años, el ser dueño de una tienda NAPA AUTO PARTS ha significado seguridad y libertad financiera, además del orgullo de tener su propio negocio y de ser parte de una comunidad, para miles de personas y sus familias. Al ser dueño de una tienda NAPA AUTO PARTS usted tiene nuestro respaldo a través de entrenamiento, soporte y renombre de una marca a nivel nacional, la cual la gente asocia con excelentes productos y un servicio inigualable.

Cuando usted abre una tienda NAPA AUTO PARTS, se integra a una red de tiendas con un modelo de negocio comprobado, y a una red de representantes que están disponibles para brindarle ayuda todos los días. Estamos dedicados a que los propietarios de tiendas independientes sean exitosos y rebasar continuamente a nuestra competencia. La marca NAPA se ha convertido en líder en el mercado de accesorios para automóviles. Con 64 centros de distribución NAPA estratégicamente localizados, su tienda NAPA AUTO PARTS junto con otras 6,100 tiendas a nivel nacional, estarán totalmente surtidas con productos correctos a precios justos.

Esperamos que este folleto sea una buena introducción a Nuestra Historia – La Historia de NAPA. Sin duda usted tendrá muchas preguntas, así que si decide que tener una tienda NAPA AUTO PARTS es algo que usted quisiera hacer, estamos listos para hacer su sueño una realidad. Gracias nuevamente por considerar que Nuestra Historia, sea Su Futuro.

Un cordial saludo,

Bob Susor

Presidente, National Automotive Parts Association

¿POR QUÉ NAPA? CINCO SIMPLES RAZONES...

Patrimonio

Nuestros propietarios nos dicen que el tener una tienda NAPA AUTO PARTS es una inversión sólida que ofrece la oportunidad de acumular capital con el tiempo. Es un negocio de valor que le generará liquidez para usted y su familia y para su jubilación. Con una tienda de NAPA AUTO PARTS usted tiene la oportunidad de mantener el negocio que ha construido y pasarlo a la siguiente generación.

Ingresos

El estilo de vida de NAPA AUTO PARTS es de propietarios que trabajan duro y están involucrados en el negocio, y con la dedicación vienen ganancias sólidas. Aunque el patrimonio y los ingresos son muy importantes, eso no es todo.

Libertad & Orgullo de ser Dueño de un Negocio

Nuestros dueños están orgullosos de sus tiendas. Ellos realmente disfrutan la libertad y la independencia que viene con el ser dueño de un negocio propio, además de la capacidad de tomar decisiones locales para favorecer a sus familias, empleados y clientes.

Comunidad

Desde patrocinar equipos locales, participar en desfiles del pueblo, o hasta servir como bombero voluntario, el estar involucrado con la comunidad es uno de los factores principales en la historia de NAPA. La tienda puede convertirse en un activo para la comunidad.

La marca NAPA & Genuine Parts Company

Desde sus inicios, el sistema NAPA ha sido invaluable en el flujo de las partes entre fabricantes y las tiendas NAPA AUTO PARTS. Hoy en día NAPA es una marca con fortalezas incomparables. De hecho, más clientes mayoristas usan más partes NAPA que de cualquier otra marca – y 94% de los clientes típicos “hágalo-usted-mismo” reconocen el nombre y la marca NAPA. Fundada en 1928, Genuine Parts Company está entre una de las 250 empresas públicas más grandes del país y cotizada en la bolsa de Nueva York (NYSE) con las siglas “GPC”, www.genpt.com. GPC es una organización de servicio dedicada a la distribución de partes de repuestos para automóviles, repuestos industriales, productos de papelería y oficina, además de materiales eléctricos/electrónicos. Los productos y servicios de GPC se ofrecen a través de una red de aproximadamente 2,000 operaciones, geográficamente localizadas por todos los Estados Unidos, Canadá y México. Por más de 80 años, la empresa ha logrado manejar los negocios de distribución y servicio con el “know-how” GPC – mejorando continuamente las eficiencias de los centros de operación y distribución.

¿Entonces qué hace que NAPA AUTO PARTS sea diferente?

La Marca NAPA, Inigualable Disponibilidad de Partes y el Entrenamiento y Soporte, nos pone por encima de cualquier otra oportunidad de tener un negocio propio.



“NAPA me ha generado gran patrimonio e ingresos y me permite dedicarle tiempo a mi familia.”

Jeff Pelley
NAPA AUTO PARTS
Castle Rock, CO



“Siempre pensé que una tienda NAPA sería una buena inversión a largo plazo y no me he equivocado.”

Sheri Maiden
NAPA AUTO PARTS
Buellton, CA



“Con el apoyo y soporte que me ha dado NAPA, he logrado crecer mi patrimonio de una tienda a doce.”

Carl DellaPenna
NAPA AUTO PARTS
Ligonier, PA

PREGÚNTELE USTED MISMO A UNO DE NUESTROS PROPIETARIOS.

El ser dueño de una tienda NAPA AUTO PARTS significa construir capital y alcanzar seguridad financiera, orgullo de ser propietario, servir a la comunidad, y tener un modelo de negocio con 80 años de respaldo.



“Me encanta el sentido de compromiso que NAPA proporciona.”

Jeff Boilesen
NAPA AUTO PARTS
Ord, NE



“Mi tienda está respaldada por una gran marca.”

Julie & Mike Jones
NAPA AUTO PARTS
Delta, OH

When the name is NAPA,
the Standard is Quality.

All the right parts
in all the right places.

WE KEEP AMERICA RUNNING.

Get the Good Stuff®

¿POR QUÉ NAPA? LA MARCA NAPA

Desde 1925, NAPA se ha destacado por partes de alta calidad y gente conocedora y hoy en día NAPA es la marca #1 en la industria. Más clientes mayoristas usan partes NAPA que de cualquier otra marca. Además, 94% de los clientes tipo "hágalo-usted-mismo" reconocen el nombre y la marca NAPA.

La fuerte marca NAPA respalda a las tiendas NAPA AUTO PARTS y a sus propietarios, a través de publicidad nacional y local, comercialización, promociones y patrocinios, incrementando el conocimiento y tráfico de clientes leales en su tienda.

Publicidad Nacional: Obtenga lo Mejor

NAPA llega efectivamente a todo el público objetivo a través de una dinámica y multimillonaria presencia publicitaria. Comerciales de televisión nacional y avisos en publicaciones líderes de consumo y comercio, le recuerdan al cliente a que "Obtenga lo Mejor". Estas imágenes y avisos promocionales hacen que su tienda NAPA sea un lugar en que los clientes confían y dependen para obtener lo mejor en productos y servicios, además de gente capacitada. Además de un extenso programa de publicidad en radio, patrocinio en selectos shows de televisión, y promociones en las Ligas Mayores de Beisbol, por nombrar algunos, NAPA es el patrocinador principal de un equipo en la Copa NASCAR Sprint. NASCAR continúa creciendo en popularidad gracias a la gran devoción de sus aficionados. Esta lealtad puede incrementar el reconocimiento de su tienda NAPA AUTO PARTS ya que dos tercios de los aficionados de NASCAR compran productos que apoyan el deporte y casi la mitad cambiarían su lealtad actual por otros productos y escogerían la marca NASCAR. Para más información en patrocinios NAPA, por favor visite www.NAPAsponsors.com.

El Instalador Profesional: Comunicaciones hacia el Mercado de Mayoristas

La campaña a nivel nacional de NAPA se enfoca en clientes al detal y mayoristas con particular atención hacia el instalador profesional. Además de las ventajas de tener una marca reconocida a nivel nacional, NAPA ofrece varios folletos y volantes especializados dirigidos hacia clientes mayoristas:

- Paraderos (truck stops) para camiones de servicio pesado
- Real Deals (Promociones especiales en herramientas y equipos)
- Farm Circulars (circulares para el sector Agrícola)
- Instant Wholesaler (Mayorista al instante)

Estas publicaciones, las cuales pueden ser enviadas por correo o entregadas personalmente por su fuerza de ventas externas, lo mantienen en contacto con clientes mayoristas claves y posibles clientes durante todo el año.

Publicidad/Comercialización en las tiendas

Un programa efectivo de publicidad local, comercialización y planogramación, le pueden ayudar a ligar el nombre NAPA con su tienda y tener un mayor impacto en las promociones. Todas las tiendas NAPA AUTO PARTS tienen acceso a los materiales promocionales que han sido profesionalmente preparados y adaptados:

- Circulares
- Anuncios en los periódicos
- Comerciales de televisión
- Comerciales de radio
- Carteleras exteriores
- Material POP: afiches, tarjetas para los mostradores, material promocional para estanterías, instrucciones para armar los exhibidores de productos

La publicidad en grupo que coordina su correspondiente centro de distribución, le permite participar en promociones y a la vez compartir costos publicitarios con otras tiendas NAPA AUTO PARTS localizadas en su área.

¿POR QUÉ NAPA? INIGUALABLE DISPONIBILIDAD DE PARTES

NAPA o La Asociación Nacional de Partes Automotriz (por sus siglas en inglés) fue fundada para satisfacer la creciente necesidad de un sistema efectivo para la distribución de partes para automóviles en la unión americana. Hoy en día, hay 64 centros de distribución y más de 6,100 tiendas NAPA AUTO PARTS en los 50 estados del país.

El sistema NAPA se dedica a que usted pueda tener las partes que necesita cuando las necesite. Con más de 417,000 partes, accesorios y suministros, NAPA proporciona cobertura para:

- Vehículos nacionales desde el año 1910 hasta modelos actuales
- Vehículos importados
- Vehículos de alto rendimiento y de todo-terreno
- Vehículos de servicio pesado y flotas
- Una línea completa de herramientas y equipos
- Pinturas y suministros para talleres de colisión
- Sector marino con piezas y suministros
- Partes y suministros industriales
- Sector Agrícola
- Municipalidades
- Cuentas nacionales

Los centros de distribución NAPA hacen envíos a las tiendas NAPA AUTO PARTS cinco noches por semana, así que la mayoría de partes están disponibles en su tienda en menos de 24 horas. Además, los exclusivos sistemas Jobber Order Entry & Inquiry System (JOE) le permiten a su tienda NAPA AUTO PARTS acceso automatizado y al minuto a todo el inventario de su centro de distribución, el inventario de otros centros de distribución a nivel nacional o hasta el inventario de otras tiendas NAPA AUTO PARTS cercanas!

Clasificación de Inventario para su Mercado(MIC)

Además de sus empleados, el inventario es su activo más importante y valioso, y el manejar 417,000 partes no es fácil, así que no le recomendamos que lo haga sin ayuda. Cada parte en el sistema NAPA es analizada anualmente para determinar su potencial de ventas y así evitar obsolescencia. También identificamos nuevas partes que constantemente entran en el mercado.

El galardonado sistema de Clasificación de Inventario en el Mercado (MIC), ha sido diseñado para:

- Analizar el inventario de su tienda y ajustarlo según su mercado local a base de su código postal.
- Compara su inventario con los registros actuales de vehículos y tendencias de ventas para determinar cuáles son las partes de más rápida venta en su área.
- Prevenir obsolescencia y ayudar a que usted no pierda dinero en partes que no se venden o que resultarán obsoletas.

Al seguir a MIC, su tienda podrá devolver partes obsoletas, de baja rotación y en exceso y recibir el 100% del su valor actual.



Línea Económica NAPA

Para los clientes más conscientes de los costos, NAPA AUTO PARTS ofrece líneas de producto más económicas específicamente para las tiendas. Con precios más bajos que la línea de productos premium, estos productos más económicos le permiten:

- Competir con tiendas de descuento y revendedores, al igual que competir con las bodegas de dos-pasos.
- Ofrecer y promover la venta de productos premium.
- Llegar a las necesidades específicas del cliente.
- Establecer una base de clientes más amplia.

Cuando se trata de disponibilidad de partes, nadie le gana a NAPA!



¿POR QUÉ NAPA? ENTRENAMIENTO Y APOYO

Una vez que usted decida invertir y abrir una tienda NAPA AUTO PARTS, usted tendrá todo un equipo NAPA listo para apoyarlo – desde la selección del sitio y el montaje de la tienda hasta el manejo exitoso de su negocio.

Representantes del Centro de Distribución NAPA

En su Centro de distribución NAPA hay un equipo listo para ayudarlo a usted y a su negocio en todo lo que necesite:

- Gerente General: Se encarga de manejar toda la operación del centro de distribución y sirve como su contacto principal.
- Gerente de Ventas: Comunica y educa sobre el amplio rango de programas que tiene NAPA en ventas y mercadeo.
- Gerente de Ventas Territorial (TSM): La persona que le ayuda a que su tienda esté lista. El TSM ayuda a preparar a sus empleados y a organizar la mercancía para ventas o promociones. El TSM también es responsable de completar el programa de Clasificación de Inventario en el Mercado, el cual es la herramienta más efectiva en la industria para maximizar su inventario.
- Gerente de Ventas al por mayor: Le proporciona un total apoyo en ventas externas y programas que le ayudan a crecer el negocio de ventas a mayoristas.

Equipo de Ventas del Sistema

Más de 800 Representantes de Ventas del Sistema, representando los mayores grupos de productos del sistema NAPA están a su disposición para mantener actualizados a sus empleados sobre información de líneas de producto, ofrecer entrenamiento técnico para empleados y clientes mayoristas, y sobre todo, trabajar con su equipo de ventas externas para vender más!

Entrenamiento

Saber es poder. Para rebasar las expectativas de los clientes de hoy, sus empleados necesitan conocimiento técnico actualizado, destreza de ventas y una habilidad impecable de servicio al cliente. Por esta razón, el sistema NAPA le proporciona las mejores herramientas de entrenamiento de la industria.

La amplia selección de cursos dirigidos y de auto estudio que se le ofrecen a usted, sus empleados y hasta sus clientes mayoristas da la oportunidad de escoger el entrenamiento específico que necesita para ser exitoso. El entrenamiento NAPA incluye:

- Ventas externas: Profesional en Ventas “Sales PRO” de NAPA, Programa de asistencia de ventas, entrenamiento técnico y de producto por parte del fabricante, y mucho más.
- Ventas Internas/Despachos: Certificación ASE “Especialista de Partes”, FastTrack, y Servicio al Consumidor.
- Clientes Mayoristas: Instituto de Tecnología Automotriz NAPA, Dirección de Servicio Automotriz, Servicio al Cliente/Mercadeo/Ventas, Programas a través de más de 200 escuelas técnicas, talleres y videos de parte de nuestros fabricantes NAPA.

Tecnología

El Sistema Total de Gerencia Automotriz de NAPA Total Automotive Management System (TAMS) es un sistema completo para la tienda/punto de venta en gerencia de negocios. TAMS le ayuda con:

- **Punto de Venta:** Precios y catalogación electrónica
- **Manejo de Inventario:** Cada vez que usted venda una parte, TAMS automáticamente registra la venta y ajusta el inventario total. TAMS también le permite revisar el inventario disponible en el centro de distribución asignado, en otros centros de distribución o hasta en otras tiendas NAPA AUTO PARTS cercanas, para que siempre pueda hacer lo posible por suministrar la parte correcta al instante
- **Manejo de empleados:** Horas de trabajo y asistencia
- **Manejo del Negocio:** Manejo de contabilidad, reportes, envíos, cuentas por pagar, y conexión a la Red de Amplio Alcance de NAPA

Grupo de Sistemas Comerciales (CSG)

En NAPA un equipo de profesionales dedicados, crea, maneja y ayuda a vender soluciones tecnológicas a clientes mayoristas de su tienda, incrementando su lealtad y así aumentando las ventas. CSG ofrece:

- **NAPA TRACS:** Sistema Computarizado de Reparación Total para Automóviles, el cual ofrece un sistema completo de manejo del negocio para talleres de reparación y acceso total a NAPA ACCESS con precios de repuestos y disponibilidad.
- **NAPA PROLink:** Es un website vía internet para la compra de partes, que ofrece el catálogo NAPA y con precios para su tienda las 24 horas del día, 7 días a la semana. Las tiendas NAPA AUTO PARTS han detectado un incremento promedio del 24% en ventas de partes una vez el cliente ha empezado a usar PROLink.
- **Conectividad de Socios Integrados NAPA.** La tecnología de NAPA está específicamente diseñada para ayudar en el manejo completo del negocio y construir lealtad y ventas con clientes mayoristas a través de la conectividad que ofrecen nuestros sistemas. Para sus clientes de red, nuestra red es super amigable y fácil de usar.



Programas De Ventas

En NAPA AUTO PARTS, todo se basa en las ventas. Además de nuestra campaña nacional de mercadeo, programas de publicidad local, entrenamiento y soluciones tecnológicas, NAPA le ofrece programas específicos de ventas diseñados para selectos clientes mayoristas para su tienda. Dos programas extremadamente importantes son NAPA AutoCare y cuentas claves o nacionales.

Programa AutoCare

El programa NAPA AutoCare es una oportunidad única para clientes mayoristas para usar la marca NAPA y nuestra red de apoyo para incrementar su negocio. El programa está diseñado para fortalecer la lealtad hacia usted e incrementar las ventas asegurándose que el centro NAPA AutoCare haga que su tienda NAPA AUTO PARTS sea la primera opción y su proveedor principal. Con el compromiso de su tienda y su trabajo, y a través de los programas de reparación de automóviles y reparación de choques, el programa NAPA AutoCare le ofrece la oportunidad a los talleres de reparación independientes, de vincularse con el respetado y nacionalmente reconocido nombre de NAPA (como Centro NAPA AutoCare, Centro de Servicio para Camiones de Trabajo Pesado NAPA o Centro de Servicio para Colisión NAPA AutoCare). El programa NAPA AutoCare provee las herramientas para construir un negocio que los talleres de reparación independientes de hoy más necesitan. El comprometerse con el programa NAPA AutoCare significa que si el negocio de sus mejores clientes crece, también crecerá el suyo!

Clientes Claves y Cuentas Nacionales

Este segmento de la industria continúa creciendo y busca beneficiarse de partes de buena calidad, conveniencia/servicio, control de costos, conectividad en pedidos y entrenamiento – todo lo que su tienda NAPA AUTO PARTS puede ofrecer. Las cuentas claves y nacionales incluyen en la actualidad:

- **Compañías de petróleo:** BP Amoco, ExxonMobil, Texaco, Sunoco
- **Flotas:** BellSouth, Pacific Gas & Electric, Penske, U-Haul, Waste Management
- **Compañías llanteras:** Firestone, Goodyear, Tire Kingdom
- **Centros automotrices:** AAA, Meineke, Sears Tire, Monro Muffler, Tuffy Car Care, entre otras
- **Entidades Gubernamentales:** Ministerio de Defensa, Servicio Postal de los Estados Unidos, La Ciudad de Chicago
- **OE Grupos de Concesionarios:** Auto Group American

Ser dueño de una tienda NAPA ofrece muchas ventajas – la marca NAPA, la inigualable disponibilidad de partes y el entrenamiento y soporte, sin embargo, el beneficio más destacado que obtiene a través de una asociación con NAPA es una mayor rentabilidad.



INVERSION & FINANCIAMIENTO

Para ser dueño de una tienda NAPA, se requiere la inversión de un mínimo de capital disponible de \$75,000 - \$150,000. Con este monto de \$75,000 - \$150,000 usted podría calificar a programas que ofrecen socios financieros de NAPA, diseñados para ayudarle a cumplir su sueño. Y como no somos una franquicia, no hay costosas cuotas de franquicia. Actualmente NAPA tiene oportunidades para ser dueño de tiendas nuevas o para la compra de tiendas NAPA AUTO PARTS existentes a nivel nacional.

Inversión Estimada para una Nueva Tienda:

Inventario:	\$400,000
Tecnología, amueblamiento y accesorios:	\$80,000
Capital de Trabajo:	\$60,000
Costos de montaje:	\$10,000
Inversión Total	\$550,000 USD*

* La inversión total incluye el inventario inicial, sistemas de computación, equipo de oficina, avisos, muebles y otros accesorios. No incluye bienes raíces o sea el local. La inversión mínima de capital líquido y la inversión total dependerán del mercado y tamaño de la tienda. Financiamiento solo disponible en los EE.UU.

Con su inversión de \$75,000 - \$150,000, usted podría calificar para:

- Programas financieros preferenciales ofrecidos a través de socios financieros de NAPA (solo en los EE.UU.)
- Esquema y diseño de la tienda
- Entrenamiento para nuevas tiendas
- Soporte para la inauguración
- Análisis detallado del mercado
- Asistencia de ventas y mercadeo
- Y mucho más!



¿POR QUÉ NAPA?

El Inversionista Trabajador

El éxito de una tienda NAPA AUTO PARTS depende de usted – el inversionista trabajador. Buscamos dueños de negocios que se arremangan la camisa, que están metidos en el negocio y que quieren tener más construyendo el negocio y creciendo el patrimonio financiero.

- ¿Es su meta principal lograr e incrementar su patrimonio financiero?
- ¿Le apasiona trabajar en su propio negocio?
- ¿Disfruta trabajando con gente?
- ¿Tiene Ud. una sólida ética de trabajo, lo motiva el ser exitoso?
- ¿Tiene la capacidad de hacer una inversión inicial de \$75,000 - \$150,000?

Antes de invertir en una tienda NAPA o en cualquier otro negocio, hagase Ud. las siguientes preguntas:

- ¿Es el negocio una marca reconocida?
- ¿Tiene el negocio o el sistema un largo trayecto de éxito?
- ¿Le ofrecen a su negocio programas y apoyos para incrementar sus ventas?
- ¿Cómo es la estabilidad financiera de la empresa con la que piensa invertir?
- ¿Están los dueños actuales del negocio en que piensa invertir contentos y satisfechos con su inversión?

En la familia NAPA usted encontrara que las respuestas son un rotundo “SI”. Estamos listos para ayudarlo a descubrir si la posibilidad de ser dueño de una tienda NAPA es para usted.