

NEWS-
LETTER

Nexus

*"La tecnología por sí sola no basta.
También tenemos que poner el corazón."*

*"The technology alone is not enough.
We also have to put our heart into it."*

*Ginni Rometty
Former CEO of IBM*



-
-
- En este número:
 - Ferias y eventos de 2025
 - Nuevo producto: Carpay by Avalon
 - El servicio de Atención al cliente, en números
 - Conoce al equipo Avalon
 - Punto de encuentro con nuestros clientes

-
-
- *In this issue:*
 - *2025 Trade shows & events*
 - *New product: Carpay by Avalon*
 - *Customer Service in numbers*
 - *Meet the Avalon Team*
 - *Our Meeting Point with clients*



La participación en eventos internacionales es clave para fortalecer nuestra presencia en el mercado global. De **ReFuel Forum MENA** y **ReFuel Forum Europe**, donde acudimos en febrero y mayo, respectivamente, destacamos los importantes contactos establecidos con líderes del sector en las regiones de Oriente Medio, Norte de África y Europa.

Además, el equipo de EMEA ha recibido sendos premios otorgados a

los productos de Avalon en las ferias de **Motortec** (España), donde acudímos tras tres años de espera, y **Stacja Paliw** (Polonia), donde asistimos por segundo año consecutivo. En ellas hemos mostrado nuestras novedades tecnológicas y soluciones para el sector de estaciones de servicio, consolidando relaciones con distribuidores y fabricantes de

España y Este de Europa.



¿Dónde nos hemos visto? Where have you seen us?

*Participation in international events is key to bolstering our presence on the global market. At **ReFuel Forum MENA** and **ReFuel Forum Europe**, which we attended in February and May, respectively, we successfully networked with leading industry players in Europe, the Middle East and North Africa.*

*The EMEA team has also received awards for Avalon products at **Motortec** (Spain), a trade show in which we participated after a three-year wait, and **Stacja Paliw** (Poland), which we attended for the second year running. At these events, we showcased our technological developments and solutions for the service station sector, while solidifying relationships with distributors and manufacturers from Spain and Eastern Europe.*



En cuanto a nuestro equipo de Avalon Latam, ha estado presente en diferentes ferias de la región, como **Expogas Aguascalientes** y **Onexpo Convención & Expo**, ambas en México, donde cada año refuerzan nuestro compromiso con el mercado latinoamericano. Para Avalon, se trata de un importante mercado en el que la compañía mantiene una presencia amplia desde hace años, siendo clave en nuestra estrategia internacional.

Aún nos quedan citas durante este año en las que esperamos encontrarte: Expogas, ReFuel Forum África, Forecourttech, Figas Perú...

¡Hasta la próxima!

Avalon's Latam team has attended various trade shows in the region, including **Expogas Aguascalientes** and **Onexpo Convención & Expo** in Mexico, where each year we strengthen our commitment to the Latin American market. Avalon is a longstanding fixture in this important market, which is considered key to its international strategy.

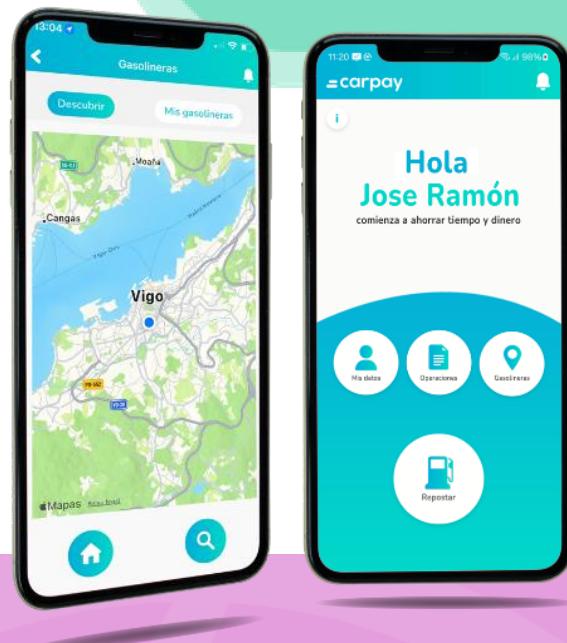
There are still some events at which we hope to see you this year: Expogas, ReFuel Forum Africa, Forecourttech, Figas Perú...

Until next time!



La APP personalizada para redes de estaciones de servicio

*The custom APP
for service stations
networks*



En abril lanzamos la aplicación de pago móvil propia de Avalon y ya hemos podido presentarla en vivo en varias ferias, donde ha generado un gran interés por parte del público visitante. Se trata de un nuevo servicio para tu red de estaciones que te permite ampliar la oferta de formas de pago y suministro de carburante. Un método seguro, ágil y cómodo que fidelizará a los clientes de tu estación:

- ❖ Con el nombre que elijas y la imagen de tu negocio.
- ❖ Solo para tus clientes.
- ❖ Detecta en cuál de las estaciones de la red se realiza el consumo.
- ❖ Comercio electrónico, válido con cualquier método de pago.
- ❖ Suministro rápido y cómodo.
- ❖ Facturación online. Segura y ecológica.
- ❖ Mejora la experiencia de pago de la tarjeta propia de abanderados.

April saw the launch of Avalon's proprietary mobile payment application, which has already gone live at a number of trade shows, sparking significant interest among attendees. This is a new service for your gas station network, allowing you to expand your fuel supply and payment method offer. The secure, streamlined and convenient method that it provides will enhance customer loyalty:

- ❖ *With the name of your choosing and business image.*
- ❖ *For your customers only.*
- ❖ *Identifying the service station at which the fuel is being dispensed.*
- ❖ *E-commerce, compatible with all payment methods.*
- ❖ *Swift and convenient supply.*
- ❖ *Online billing. Safe and environmentally friendly.*
- ❖ *Enhanced branded fuel card payment experience.*

+ Info



Nuestro servicio de atención al cliente se caracteriza por el compromiso en ofrecer soluciones rápidas, profesionales y cercanas a cada uno de nuestros clientes, poniendo énfasis en las particularidades de cada cliente y negocio.

Estas son nuestras claves.

Customer service at Avalon is underpinned by our commitment to offering swift and professional custom solutions aligned with the specific needs of each customer and business.

The key aspects of our service are described below.

Avalon

ATENCIÓN AL CLIENTE



Consultas

Nuestra política de capacitación de clientes y un servicio posventa dedicado, se reflejan en la continuidad de la venta diaria: solo el 1% de las incidencias responde a una estación parada.

Un **73%** son llamadas no urgentes (resolución en menos de 48 h) y el **26%** urgentes (resueltas en menos de 4 h).

SLA

Nuestros niveles de servicio son **evaluados de forma continua** para mejorar los procesos de atención y resolución de problemas, manteniendo unos altos índices de cumplimiento.



Equipo

Disponemos de un equipo experto, cualificado y cercano, que cuenta con una **larga trayectoria** en Avalon. Cada uno de nuestros técnicos **conoce** a los clientes que atiende, así como sus necesidades y las particularidades de su negocio.

NPS

El Net Promotor Score mide la satisfacción y la lealtad de los clientes. Al finalizar 2024, el **92%** de nuestros clientes calificaron nuestro servicio como "**Muy bueno**" o "**Excelente**". Y trabajamos cada día para mejorarlo aún más.



98 % EN REMOTO

2 % RESTO
1,5% Onsite,
0,5% Envío de material

Resolución



Capacitación



Avalon Campus



Cursos de Formación



Guías de producto



Informes de actualización

Ponemos a disposición de nuestros clientes variados **recursos** para mejorar al máximo su **autonomía** en el conocimiento y uso de nuestros productos. No solo optimizan la capacitación de los empleados de la empresa; también sirven para **reducir las incidencias** en el trabajo diario.

Avalon

CUSTOMER SERVICE

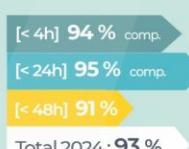


Call log

Our customer training policy and dedicated post-sales service contribute to the continuity of daily sales. Remarkably, only **1%** of incidents are related to a service station being down. Among customer inquiries, **73%** are classified as non-urgent and are resolved within 48 hours, while **26%** are urgent cases that are addressed in less than 4 hours.

SLA

Our service levels agreements are **continuously evaluated** to enhance problem-solving and customer support processes, ensuring high compliance rates.



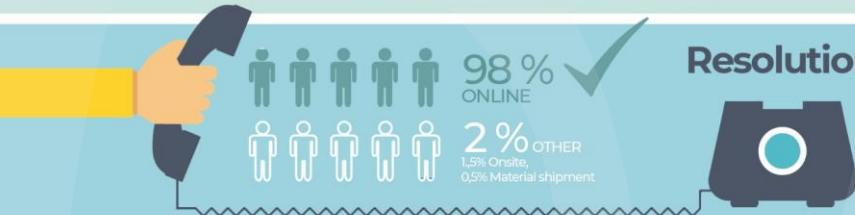
Team

We have a dedicated team of experienced and approachable experts at Avalon, each with **extensive professional backgrounds**. All of our technicians are familiar with the clients they support, **understanding** their specific needs and the unique characteristics of their businesses.



NPS

The Net Promoter Score measures customer satisfaction and loyalty. By the end of 2024, **92%** of our clients rated our service as "**Very Good**" or "**Excellent**". We strive every day to enhance their experience even further.



Resolution



Training



Avalon Campus



Training courses

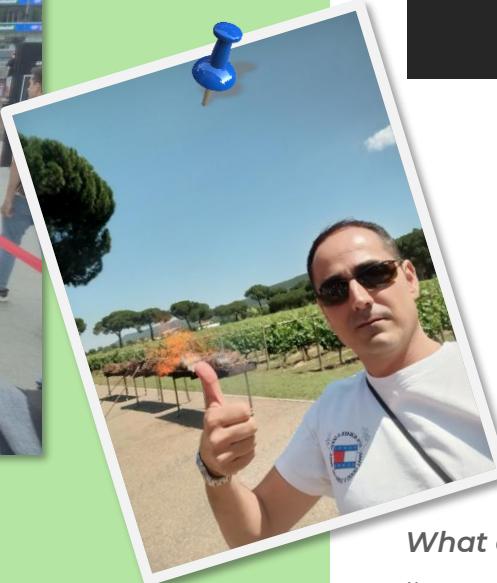


Product guides



Upgrade reports/Changelogs

We provide our clients with a variety of **resources** to maximize their **independence** in understanding and using our products. These resources not only enhance employee training but also help **reduce incidents** in daily operations.



Rubén Gómez

¿A qué te dedicas en Avalon?

Soy supervisor de Atención al Cliente.

¿Qué emoji te representa mejor en el trabajo?



(Pensando cómo sacar el día a día adelante y que todo el mundo esté contento).

¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre?

Tengo 3 hijas, ya no recuerdo lo que es eso, pero recuerdo que me gustaban las caminatas por el campo (senderismo). También me gusta todo lo que rodea a la Formula 1.

¿Un lugar para irte de escapada?

Escocia. Allí hice mi viaje de novios y quedé encantado; es un país muy verde y al que merece la pena regresar. En especial me gustó Pitlochry, que además tiene la bodega más pequeña y artesanal de Escocia.

¿Plato de comida al que no renunciarías?

Donde esté un buen cochinillo en 'José María' (Segovia) que se quite cualquier cosa. Eso sí, acompañado de una copa de Pago de Carraovejas.

¿Qué serie nos recomiendas?

Black Mirror, de Netflix. Es sobre tecnología y temas algo surrealistas; está interesante.

¿Y un álbum, intérprete o canción que no te canses de escuchar?

Héroes del Silencio, y de ellos "Maldito Duende"; no sé qué tiene, que calma a mi hija pequeña al instante.

¿El mejor invento de la historia?

Las gominolas de Melatonina para dormir; soy una persona que normalmente da vueltas y vueltas antes de conseguir quedarme dormido y de vez en cuando vienen bien para poder descansar.

¿Quién te gustaría que respondiera este cuestionario?

Le voy a pasar el testigo a Mario Cano; es una persona muy interesante 😊.

What do you do at Avalon?

I'm a supervisor in the Customer Service Department.

What emoji best represents you at work?



(Thinking about how to keep things running smoothly in the day to day and making sure that everyone is happy.).

What do you like to do in your free time?

I have 3 children so I can't remember what that's like, but I do recall that I liked walks in the countryside (hiking). I'm also a fan of anything to do with Formula 1.

What is your ideal getaway destination?

Scotland. I went there for my honeymoon and loved it; it's very green and it would be worth a trip back there. I particularly liked Pitlochry, which also has the smallest craft distillery in Scotland.

What dish could you not live without?

There's nothing quite like the suckling pig at 'José María' (Segovia)... Even better if it's accompanied by a glass of Pago de Carraovejas wine.

Which series would you recommend?

Black Mirror, on Netflix. It's about technology and topics that are quite surreal; it's interesting.

And which album, singer or song do you never get tired of listening to?

Héroes del Silencio, and their song "Maldito Duende"; I don't know how, but it calms my little daughter down instantly.

Best invention ever?

Melatonin gummies for sleeping. I'm one of those people who toss and turn for ages before falling asleep, and they sometimes help me in that respect.

Who would you like to answer these questions?

I'd give that job to Mario Cano; he's a very interesting person 😊.

LOS ÁNGELES GAS Y AVALON INFORMÁTICA: UN SALTO HACIA LA DIGITALIZACIÓN TOTAL CON ARCADIA DISTRIBUTION

El sector de las estaciones de servicio y gasocentros ha evolucionado rápidamente hacia la digitalización para mejorar su gestión y eficiencia. Las empresas han dejado atrás los procesos manuales y han adoptado plataformas tecnológicas que optimizan la operativa y el control financiero.

Adrián Megías Paterna

En este contexto, Avalon Informática y Servicios se posiciona como un actor clave en la modernización del sector. Su solución Arcadia Distribution permite a los gestores de estaciones de servicio y gasocentros integrar todas sus operaciones en un único sistema basado en la nube, acccesible en tiempo real desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

Un claro ejemplo de esta transformación es el caso de Los Ángeles Gas (LAG) que ha logrado optimizar su logística, mejorar la planificación de sus rutas y simplificar la gestión de las estaciones de servicio y gasocentros gracias a la implementación de Arcadia. «Nos llevó tres años dar el gran paso de la digitalización y con la implantación del software de gestión Arcadia se logró de forma casi inmediata una mayor eficiencia en la operativa», afirman desde Los Ángeles Gas.

EL RETO DE LOS ÁNGELES GAS: CINCO DÍAS DE EXPERIENCIA

Los Ángeles Gas (LAG) inició su actividad en 1993. Hace 15 años abrió su primera estación de servicio en Rincón (Santiago de Compostela). Con el paso de los años, la compañía ha experimentado un crecimiento exponencial hasta convertirse en un red de 16 estaciones de servicio, dos gasocentros y una amplia distribución de gasolineras a particulares y empresas. Además, ha diversificado su actividad con supermerados, cafeterías, restaurantes, líneas de lavado de coches y grandes vehículos, tiendecitas e incluso su propia red de tarjetas de fidelización y pago LAGInfini.



Estación de Servicio Los Ángeles Gas - Lugo

- ✓ **Grupo Los Ángeles Gas** habló en la revista Estaciones de Servicio sobre su experiencia con Arcadia para la gestión de sus áreas de negocio y, en particular, por qué ha elegido **Distribution** para sus gasocentros.
- ✓ Felicitamos a **LAG** por haber logrado diversificar con éxito un negocio que no para de crecer, y agradecemos su confianza en nosotros.
- ✓ In an article published in Estaciones de Servicio magazine, **Los Ángeles Gas** group described its experience with Arcadia as regards the management of its business areas and explained why it chose **Distribution** for its gas centres.
- ✓ We want to congratulate **LAG** for managing to successfully diversify an ever-expanding business and thank them for the trust that they have placed in us.

<https://losangelesgas.es>

Juan Cortina Ortiz • 2º

Chemical Engineer / Fuel Business Analyst
5 días • Editado •

En **Moeve** seguimos transformando la experiencia en nuestras Estaciones de ... más



- ✓ Agradecemos a **Moeve** que haya elegido nuestros autopagos **Smart DIT** para la equipación de sus carriles **Fast Track**. Una experiencia de pago y suministro que combina "rapidez, comodidad y facilidad de uso", mejorando la operativa diaria, optimizando los recursos de las estaciones y potenciando la fidelización de los clientes que acuden a sus modernas instalaciones.
- ✓ We wish to thank **Moeve** for choosing our **OPT Smart DIT** to equip their **Fast Track** lanes. **OPT Smart DIT** is a supply and payment experience that combines "speed, convenience and user-friendliness", improving daily operations, optimising service station resources and enhancing the loyalty of customers of their modern facilities..

<https://www.moeve.es>

¡Suscríbete a **Nexus** para recibirla por e-mail!

Subscribe to receive the newsletter by email!

