

Euromaster è sbarcata in Italia nel giugno 2010, con un'inedita formula di franchising orientata al Sell Out e alla metodologia operativa sul punto di vendita. Oggi la rete è ancora in crescita e affronterà il 2016 con 158 centri affiliati. Nel 2015 tutti i centri firmatari nel 2010 hanno riconfermato la loro fiducia, firmando nuovamente il contratto Euromaster che li legherà per altri 5 anni alla rete.

Gerardo Cammi, direttore operazioni Euromaster Italia: "Credo che tre punti siano stati fondamentali nella decisione di rifirmare dei nostri imprenditori: la consapevolezza di non essere più soli ad affrontare un mercato sempre più complesso, il supporto Euromaster realmente orientato a tutelare il sell out del gommista e non il sell in del produttore e, infine, l'approccio metodologico reso concreto ogni giorno dal lavoro dei nostri consulenti sul terreno".

Arthur Le Tarnec, amministratore delegato Euromaster Italia: "Il 2015 è un anno fondamentale per noi. La rete è cresciuta grazie a 14 nuovi centri. Anche la nostra offerta è cresciuta. Siamo sempre più presenti sul web, con forti investimenti su Google e sui più importanti siti italiani. Abbiamo lanciato un innovativo e-shop in grado di portare nuovi clienti presso i nostri centri. Nel 2015 abbiamo lanciato una moderna tecnica di ascolto del consumatore finale che si chiama Net Promoter Score. I primi score di soddisfazione sono ottimi. Questo strumento sarà un motore di miglioramento del nostro servizio e della nostra offerta nei prossimi anni. Ma soprattutto i nostri primi 18 centri hanno firmato nuovamente il contratto Euromaster. Il tasso di rifirma è oggi al 100%. E' la migliore conferma della qualità del lavoro svolto in questi anni. Questo ci restituisce una rete solida e la conferma che siamo sulla buona strada. Sono certo che il 2016 sarà un anno di crescita, sia nella nostra offerta che nel numero degli affiliati".

Nel 2016 Euromaster conta di aumentare ulteriormente il numero dei propri centri di servizio, potenziando al contempo l'offerta nell'autocarro e nel B2B.

© riproduzione riservata
pubblicato il 21 / 12 / 2015