

Dal 26 al 28 gennaio, a Gubbio, Point S Italia ha organizzato la prima convention per il nostro paese. All'evento hanno partecipato, oltre agli aderenti delle rete italiana che conta oggi 60 punti vendita, anche i vertici di tutte le principali case mondiali di pneumatici ed altri fornitori e partner del settore automotive. Sono stati presentati i buoni risultati di business registrati nel 2017 e i primi effetti dell'avvicinamento con TSC.

Il programma della Convention ha avuto contenuti altamente innovativi, in quanto oltre ai lavori interni del gruppo, sono state organizzate tre diverse sessioni con 3 diversi obiettivi:

Il primo era la definizione dell'asse di crescita per l'aderente. Quindi i relatori della plenaria hanno presentato il nuovo sito Web2store, il nuovo pneumatico Point S, il challenge di certificazione, lo sviluppo della diversificazione (centri di servizi e di revisione) ed il concetto di "Boutique". "Il nostro obiettivo è quello di creare gli strumenti giusti per fare crescere ognuno dei nostri punti di vendita", sottolinea Guy-Olivier Ducamp.

Il cambiamento era il secondo obiettivo e la tavola rotonda organizzata con nomi autorevoli del settore Automotive (Federpneus, Pneurama, Assoruote, Autopromotec, Gipa, Novagroup), ha aiutato Point S a capire le tematiche importanti quali mobilità, diversificazione ed evoluzione del settore, ed integrazione del mondo dell'autoriparazione in un contesto di mercato digitale.

Infine, l'interattività. Point S Italia ha lanciato una novità anche nel format della riunione, uno Speed Dating. 7 minuti per convincersi, 7 minuti per ricordarsi che fornitore e aderente Point S devono essere allineati, 7 minuti per incontrare i 15 fornitori partner che si sono dedicati con brio a questo esercizio.

In un mercato che cambia, Point S conferma la sua volontà di crescere su tutti i fronti, non per dispersione ma per garantire l'autonomia dell'aderente attraverso il risultato economico. La sessione di Speed Dating ha ricordato ad ognuno dei partecipanti che il partner giusto fa la differenza.