

Bridgestone Americas ha annunciato un investimento di minoranza in Yoshi, una piattaforma di consegna dell'ultimo miglio focalizzata sui servizi di assistenza auto per consumatori, flotte e clienti aziendali. La nuova partnership accelererà la capacità di entrambe le aziende di soddisfare le esigenze dei proprietari di auto, attraverso l'espansione di servizi relativi ai veicoli convenienti e contactless portati direttamente a casa e nei luoghi di lavoro dei clienti.

La partnership apre la strada a Bridgestone e Yoshi, con sede a Nashville, per esplorare offerte di servizi congiunti, tra cui l'abbinamento del network di proprietà di Bridgestone e dei [servizi mobili Firestone Direct](#) con la flotta di veicoli attrezzati per il servizio mobile di Yoshi. Le offerte attualmente disponibili tramite Yoshi includono il rifornimento in loco, l'autolavaggio, cambio olio, ispezione del veicolo e altro ancora.

"Il business dei servizi on-demand continua a crescere e le soluzioni relative ai veicoli stanno aumentando rapidamente in popolarità", ha dichiarato **Craig Schneider**, Chief Strategy Officer di Bridgestone Americas. *"Il nostro investimento in Yoshi consentirà a Bridgestone di espandere il numero di servizi disponibili per i nostri clienti, con l'obiettivo finale di offrire la gestione dei veicoli in loco per tutti".*

Originariamente fondata nel 2015 come servizio di consegna di gas, **Yoshi** ha spostato la sua sede dalla Silicon Valley a Nashville nel 2021. L'azienda si è evoluta nel corso degli anni come piattaforma di consegna, tecnologicamente attrezzata e focalizzata per i servizi di assistenza all'auto. Ad oggi, Yoshi fattura più di 46 milioni di dollari, assicurandosi il supporto di molti leader del settore tra cui General Motors ed ExxonMobil, così come Y Combinator, NBA All-Star Kevin Durant e la leggenda della NFL Joe Montana.

"Mentre continuiamo ad espandere la nostra offerta di servizi in tutto il Paese, non potremmo essere più entusiasti di collaborare con un partner di livello mondiale che condivide la nostra visione di rendere la manutenzione e l'assistenza delle auto il più semplici possibile per i nostri clienti", ha dichiarato **Bryan Frist**, CEO e co-fondatore di Yoshi.

Bridgestone e Yoshi lanceranno i loro piani di integrazione entro la fine dell'anno.

Questo investimento è un altro esempio della ricerca di Bridgestone di servizi mobili per i clienti delle flotte, che include la piattaforma RESOLV lanciata di recente per la manutenzione dei mezzi su abbonamento, il business dei pneumatici e dei [servizi mobili Firestone Direct](#) e il [recente annuncio di investimento in Wrench](#).