

Euromaster continua a crescere in Italia e supera i 170 centri. La rete europea è sbarcata nel nostro Paese nel giugno 2010 e ha conosciuto una crescita continua anno dopo anno.

**Gerardo Cammi, direttore operazioni e sviluppo di Euromaster Italia**, afferma: *“L’ultima parte dell’anno è stata particolarmente positiva per la nostra crescita. Abbiamo registrato un boom di firme in pochi giorni. **Con 175 centri abbiamo superato il nostro obiettivo annuale** che era di 170 centri, ma abbiamo anche migliorato la copertura a livello nazionale. Le nuove firme di quest’anno sono importanti, ma sono ancora più importanti le conferme degli affiliati che, nel momento della scadenza del contratto (2015 e 2016) hanno ri-firmato con Euromaster per altri 5 anni, dando alla rete una solidità straordinaria.”*



Arthur Le Tarnec,  
amministratore delegato di  
Euromaster Italia

**Arthur Le Tarnec, amministratore delegato Euromaster Italia**, aggiunge: *“La scelta di puntare su una formula diversa sul mercato e fortemente orientata al sell out degli affiliati continua ad avere successo. La nostra offerta cresce di anno in anno. Nel 2016 abbiamo lavorato molto sul B2B, lanciando nuove offerte dedicate alle flotte autocarro e trasporto leggero tra cui **una nuova formula di breakdown nazionale**, utilizzabile in locale anche dagli affiliati per offrire un servizio in più alle proprie flotte. Abbiamo anche sviluppato **una fortissima visibilità sul web** grazie a investimenti sempre più importanti. Affrontiamo il 2017 in crescita e con oltre 170 centri. Ma c’è un altro numero di cui vado particolarmente fiero: **72. E’ il livello di soddisfazione che i clienti attribuiscono ai nostri centri Euromaster attraverso Net Promoter Score**, la più moderna tecnica di ascolto del consumatore finale di cui ci siamo dotati dal 2015. Chi conosce questo strumento sa benissimo che questo valore è eccezionalmente alto. I clienti che entrano da Euromaster ne escono soddisfatti e alimentano un passaparola positivo. Questo rappresenta per noi la conferma che la nostra offerta crea valore per il consumatore finale e quindi per l’affiliato. Sarà questo un motore di crescita importante per il 2017.”*

Nel 2017 Euromaster conta di aumentare ulteriormente il numero dei propri centri di servizio, potenziando al contempo l’offerta nella meccanica leggera, nel digital e nel comparto autocarro e B2B.

© riproduzione riservata  
pubblicato il 22 / 12 / 2016