

Il network Euromaster è presente in Italia dal 2010 e conta oggi oltre 190 centri, coprendo tutte le regioni italiane. Il 2019 sarà un anno molto importante per la crescita della rete in Italia.



Gerardo Cammi, Direttore Operazioni e Responsabile Sviluppo di Euromaster Italia, afferma: *“In nove anni Euromaster ha consolidato la propria posizione in Italia. Abbiamo una distribuzione omogenea dei nostri centri sul territorio ma soprattutto abbiamo integrato nella nostra rete imprenditori e professionisti di livello alto, con una mentalità moderna ed evolutiva. Il 2019 è l’anno che ci consentirà di fare un nuovo balzo in avanti. Non parlo semplicemente di affiliare nuovi centri. Vogliamo continuare a sviluppare un progetto vincente e di ampio respiro. Per fare questo lavoriamo molto con strumenti di geomarketing che ci consentono di disegnare la rete del futuro.”*

“Il punto fondamentale è essere presenti nei posti giusti, in sintonia con la nostra offerta B2C e B2B - continua Cammi -. Questo significa ottimizzare la nostra presenza sul territorio sia dal punto di vista del consumatore finale, sia dal punto di vista delle flotte vettura ed autocarro. Nei prossimi anni avremo un focus particolare sulle grandi città e sui comuni più importanti.”

L’offerta di affiliazione è cresciuta negli anni e si è arricchita di nuovi punti di forza. *“Abbiamo sempre avuto un’offerta B2C molto forte, ma negli ultimi anni siamo cresciuti moltissimo anche nel comparto flotte, autocarro e sui **servizi digital**”, spiega Cammi. “Oggi siamo in grado di dare un grande valore aggiunto a qualunque tipo di negozio, in qualunque zona dell’Italia. Per Euromaster i migliori candidati sono tutti coloro che hanno la mentalità di voler evolvere e di affrontare il futuro in modo nuovo: specialisti del mondo del pneumatico ma anche officine meccaniche.”*

“Per tutto il 2019, per svilupparci nelle zone scoperte, avremo qualche facilitazione in più, con pacchetti aggiuntivi gratuiti dedicati allo sviluppo del Sell Out e della comunicazione

locale”, conclude il manager. “Promuovere il business dell’affiliato è il modo giusto per promuovere la crescita della nostra rete. Invito tutti i professionisti del nostro settore ad avere una mentalità aperta e a contattarci. Ci troverete subito disponibili a organizzare una prima visita per confrontarci senza alcun impegno.”

Leggi anche:

[Con Digital Master Check Euromaster trasforma l’officina](#)

[Euromaster 4.0: l’ottava convention nazionale Euromaster](#)

[Euromaster sviluppa l’offerta flotte per far crescere il business dei centri](#)