

Point S, il più grande franchising multimarca al mondo di servizi per il mondo automotive e di vendita di pneumatici, ha rafforzato la sua presenza globale grazie al lancio di una nuova rete a Macao e al rafforzamento della sua presenza in Spagna.

La creazione della rete di Macao è traguardo importante nella strategia di sviluppo asiatico di Point S e, con due punti vendita già aperti nella regione, i primi segnali sono positivi. La nuova rete di Macao completa l'esistente copertura del franchising in Cina e ne rafforza la presenza in Asia.

Il mercato spagnolo ha reagito positivamente al lancio del network Point S nel paese, dove, a partire dall'aprile di quest'anno, sono stati aperti nove punti vendita che si aggiungono alla famiglia globale Point S. A seguito della sostanziale crescita che il marchio ha avuto inizialmente nel nord e nell'est della Spagna, sono stati aperti ulteriori punti vendita nelle Asturie, a Barcellona, León, Bilbao e Navarra.



L'aggiunta della Spagna all'elenco dei mercati di riferimento porta Point S a essere presente in 26 paesi europei. Con una presenza in 51 paesi nel mondo, la forza commerciale in Europa è completata dalle reti Point S in Africa, Asia, Nord e Sud America.

Commentando il lancio delle reti Point S a Macao e in Spagna, Point S International CEO, **Fabien Bouquet**, afferma: *"È da tempo che desideriamo entrare nei mercati di Macao e Spagna in modo da rafforzarci ulteriormente in Asia e in Europa. Combinando la nostra decennale esperienza con la nostra competenza nella manutenzione di pneumatici e nei servizi automotive, possiamo offrire ai consumatori un servizio di primissima qualità in questi nuovi mercati. A Macao e in Spagna continueremo a fornire ai nostri clienti prodotti e servizi della massima qualità, e a lavorare con i nuovi affiliati per far crescere il loro business, mantenendo al contempo la loro indipendenza."*

I centri auto e i rivenditori di pneumatici che si uniscono a Point S in questi mercati stanno già traendo benefici negli acquisti grazie agli accordi di gruppo con fornitori di punta di pneumatici, ricambi, oli e lubrificanti, attrezzi, accessori e prodotti di consumo, oltre a poter

avere accesso a supporti di marketing, a strumenti digitali e a una gamma di pneumatici a marchio proprio del gruppo.