El cliente, eje vertebrador de Grupo Espígol

Noticias 24hs | 17/11/2023 | 16:40



Robert Espígol destaca que el objetivo es "posicionarse como uno de los referentes principales en los servicios de movilidad" en la demarcación de Girona

Hace un año, Grupo Espígol, una de las firmas referentes en el sector automotriz en la demarcación de Girona, adquirió Intercargirona, un paso más para convertirse en un epicentro del motor automovilístico en la provincia. "Continuamos trabajando con determinación para mejorar constantemente y estamos satisfechos con el progreso que estamos haciendo en la dirección correcta", detalla Robert Espígol, quien destaca con precisión cuál es la meta a alcanzar: "Posicionarnos como uno de los referentes principales en los servicios de movilidad en la provincia".

La evolución de Grupo Espígol se explica desde una perspectiva transversal: desde los inicios hasta hoy; de un concesionario a otro. En cualquier caso, siempre hay un elemento inquebrantable, el cliente. Así lo resalta Espígol, quien señala que la satisfacción de los usuarios "es una piedra angular de nuestro enfoque empresarial". "Dedicamos tiempo y recursos significativos a la formación de nuestro personal para garantizar que estén completamente capacitados para ofrecer una experiencia y asesoramiento al cliente de la máxima excelencia", dice.

Esta línea de actuación es fundamental para obtener el siempre anhelado diferencial. "La apuesta por el cliente es el núcleo central de nuestra estrategia empresarial. Dedicamos todos los esfuerzos a la mejora constante de la experiencia del cliente, ya que creemos firmemente que esta es la vía para lograr la fidelización", destaca el gerente.

Retos sobre la mesa

Más allá de asegurar el buen vínculo con la clientela, Grupo Espígol tiene otros retos enormes por delante. Entre ellos, Robert Espígol destaca "la necesidad de innovar en un sector en constante evolución, la aceleración de la digitalización y el comercio electrónico, la adaptación al marco de regulación cambiante y la creciente dificultad de encontrar personal cualificado en el mercado laboral".

Para lograr muchos de estos objetivos, Espígol señala que será necesario adoptar diversos caminos: desde consolidar el crecimiento en la provincia hasta invertir en tecnología y digitalización, estar al tanto de las tendencias y los cambios, o promover la sostenibilidad mediante productos híbridos o eléctricos, entre otros.

Una adquisición "estratégica"

En cuanto a la reciente adquisición del concesionario Renault y Dacia en Girona y Figueres, Robert Espígol detalla que se trata de una operación "estratégica" basada en pilares muy específicos y propios de la firma: el servicio al cliente personalizado, la diferenciación, la sostenibilidad, la innovación tecnológica, las colaboraciones estratégicas y la reputación y confianza. "La experiencia del cliente nos impulsa a mantenernos a la vanguardia de la industria y a seguir construyendo relaciones de confianza y duraderas con aquellos que eligen Grupo

Espígol, y en este caso, Intercargirona, para su experiencia de movilidad", concluye Espígol.

Autor: Redacción

https://gironanoticies.com/noticia/223130-el-cliente-eje-vertebrador-de-grupo-espigol.htm