

Service Point potencia su canal de comercio electrónico

- **La compañía potencia el canal B2B, que actualmente representa el 5% de los ingresos, para superar el 30% en tres años (el 50% de los ingresos de los principales clientes).**
- **Jorge Jiménez, procedente de Nike, es el nuevo fichaje de Service Point Solutions para liderar el plan.**

10 de febrero de 2010. - Service Point Solutions, S.A. (símbolo en Bolsa: SPS.MC) tiene como objetivo lograr que más de un 30% de sus ingresos proceda del canal B2B en los tres próximos años, frente al 5% que representa actualmente.

Service Point está preparada para beneficiarse de su inversión en la estandarización de plataformas en países, mejora de procesos y desarrollo técnico del canal B2B. Por ello, SPS está ultimando y lanzando una solución corporativa B2B basada en la herramienta “Digital Store Front” distribuida y comercializada por EFI. El plan consistirá en aumentar y expandir el canal B2B en todas las áreas geográficas.

El objetivo básico es incrementar el negocio de Service Point utilizando todas las prestaciones y oportunidades del canal de Internet. Service Point tiene previsto lograr sus objetivos B2B mediante la creación y puesta en marcha de una estrategia mundial/europea de comercio electrónico que sea clara e innovadora y aborde las oportunidades de este canal.

Actualmente, el canal B2B está establecido entre los principales clientes de SPS y los 130 centros de producción en los ocho países en los que opera la compañía. En un futuro próximo, también se establecerá en más de 400 centros de otros 35 países que se gestionan a través de la red de negocio GlobalgrafixNet.

Los productos ofrecidos a través de este canal comprenden desde una completa herramienta de transmisión de ficheros hasta una solución orientada a empresas para almacenar información importante de clientes y permitir una impresión periódica, gestionada por el propio cliente, según sus necesidades de almacenaje y compras en tiempo real. La solución implantada también permite imprimir datos variables, proporcionando así la gama más completa de soluciones para los clientes de SPS.

El nuevo canal B2B permite imprimir “a cualquier hora, en cualquier lugar”, por medio de la completa red de servicios de SPS que proporciona cobertura 24 horas al día, siete días a la semana. Service Point está posicionada para convertirse en una de las principales empresas B2B en la industria de gestión e impresión de información. Con la estandarización de procesos y una imagen común de marca, junto con una calidad consistente de impresión en todas las áreas geográficas, Service Point ofrecerá una excelente experiencia B2B; una capacidad más rápida para adaptarse a las evolutivas necesidades del mercado y con una mayor rentabilidad de los recursos, el mejor trato en servicio y precio a todos sus clientes.

Jorge Jiménez se incorpora a SPS

Para liderar el plan, Jorge Jiménez se ha incorporado al equipo de Service Point Solutions el 1 de febrero, en calidad de *Global E-Commerce and Information Technology Director*. Jiménez tiene una extensa experiencia profesional en compañías multinacionales líderes en su sector. Ha trabajado en Nike durante los últimos 16 años, como responsable de Desarrollo e Implantación de la estrategia de comercio electrónico, primero americana y después europea, en los seis últimos años.

Según Juan José Nieto, presidente de Service Point Solutions: *“El canal del comercio electrónico es vital para la transformación de la organización, que pasa de ser un proveedor de servicios de impresión a un proveedor integral de servicios de gestión e impresión de información. El aumento del negocio a través de nuestro canal de comercio electrónico reforzará nuestros ingresos a corto y medio plazo”*.

Service Point Solutions, (www.servicepoint.net) ofrece servicios de reprografía digital y gestión de documentos para el sector de infraestructuras, industrial, público y de servicios. Emplea a más de 2.700 personas en 8 países (Reino Unido, Estados Unidos, España, Alemania, Holanda, Bélgica, Noruega y Francia) y tiene un total de 140 puntos de servicio en su red internacional, así como 840 programas de Facilites Management. Con sede central en España, SPS cotiza en la Bolsa de Madrid y Barcelona (Ticker: SPS.MC)

Para más información:
Service Point Solutions, S.A.
Pablo Divasson del Fraile
pablodivasson@servicepoint.net
Tel +34 93 5082400
Fax +34 93 5082442

Deva
Elena Leal
eleal@deva.es
+34 91 3601669
+34 91 360 16 70