

Stéphane Le Guével Managing Director de Polestar Iberia

# "Polestar quiere promover el paso a la movilidad eléctrica sostenible"

Polestar es una marca con más de 25 años de dedicación a la producción de vehículos que acaba de aterrizar en España. Para conocerla con más detalle, hablamos con Stéphane Le Guével, Managing Director de Polestar Iberia.

## ¿Cuáles fueron los inicios de Polestar?

Todo empezó en 1996, cuando Polestar empezó como marca de racing independiente. En 2015, Volvo compró la marca y continuó el desarrollo de su lado más deportivo. Dos años después, Polestar volvió a ser una marca independiente con capital de Volvo en un 50% y con Geely en el otro 50%.

Hoy somos una marca joven (sobre todo de mentalidad) pero contamos con el respaldo de una gran familia, lo que nos permite llevar a cabo nuestra misión de forma segura y determinada. En Polestar hoy en día somos más de 2200 empleados (sin tener en cuenta las fábricas), operamos en 25 mercados y tenemos 130 Spaces funcionando, además de 800 servicios de postventa, de los cuales 80 están en España a través de la red Volvo.

## ¿Cuál es la estructura actual de la marca en nuestro país?

Estamos muy orgullosos. Hemos lanzado Polestar en España hace 3 meses y hemos conseguido en tiempo récord unos resultados increíbles que superan nuestras expectativas.

## Con un modelo de negocio singular...

Así es. Hemos apostado por un modelo de negocio Direct to consumer que podemos llamar "Phygital", puesto que es una mezcla de experiencia digital y física. Estamos



convencidos de que con este modelo respondemos a las necesidades actuales de los consumidores.

Y es que aunque somos una marca digital first, para nosotros es fundamental ofrecer a nuestros clientes la oportunidad de experimentar nuestros productos de forma real y física. Ese es el objetivo de nuestros Spaces, como el que abrimos en el Paseo de Gracia de Barcelona a principios de julio. En los próximos meses tendremos Space Polestar en Madrid y presencia en otras ciudades como Málaga y Valencia.

Paralelamente, hemos puesto en marcha handovers centers en Madrid y Barcelona para entregar los primeros vehículos a nuestros clientes. Mientras incrementamos los lugares de entrega en otras provincias, hemos puesto a disposición de

Polestar es una firma de referencia en la producción de coches eléctricos premium

La marca apuesta por un modelo de negocio 'Phygital' que integra el canal online con el servicio físico

nuestros clientes una solución de entrega a domicilio. A todo esto hay que sumar que ofrecemos una oferta muy completa de financiación

que se adapta a todo tipo de necesidades para ponerlo que sea fácil comprar online, probar el coche en el Space y financiar el Polestar 2.

## ¿Y la postventa?

La tenemos resuelta gracias al acuerdo con 80 puntos de servicio de Volvo que ya están recibiendo la formación adecuada para poder atender de forma óptima a los clientes de Polestar.

## ¿Cuál es la propuesta de la marca en el campo de la nueva movilidad?

Polestar es mucho más que una marca que comercializa coches eléctricos. Nuestro principal objetivo es cambiar las mentalidades y promover el paso a la movilidad eléctrica sostenible, guiando y acompañando a nuestros futuros clientes para hacerles tomar consciencia de la importancia que tiene esta transformación para el bien de nuestro planeta.

## ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestros clientes son personas conscientes de la importancia y urgencia que hay de pasar a un consumo eléctrico. Son early adopters porque nuestros productos están equipados de tecnologías muy avanzadas; como ejemplo, hemos sido los primeros en integrar Google Automotive Services.

Además nuestros clientes buscan un producto premium y un diseño vanguardista.

## ¿Qué ventajas competitivas ofrecen los vehículos Polestar frente a sus competidores?

El diseño, la tecnología avanzada y performance de nuestros productos, aparte de la filosofía de la empresa: en Polestar no solo los productos son eléctricos, sino que cada una de las acciones que la empresa desarrolla va en este sentido.

## ¿Cuál es la última novedad que han presentado?

Acabamos de lanzar el Polestar

2, nuestro modelo fastback de alto rendimiento 100% eléctrico. Una alternativa en el segmento premium de lujo: 4,60 metros con un amplio espacio interior, varias posibilidades de motorizaciones y baterías con una autonomía de hasta 551 km. El Polestar 2 está disponible a la venta en nuestra página web [www.polestar.com/es](http://www.polestar.com/es) a partir de 47.190 euros. En esa misma página también se pueden reservar test drives.

## ¿Cuáles son los retos de futuro de Polestar?

Tras España, hemos lanzado también la marca en Portugal, así que ya estamos presentes en 25 países de Europa, Asia y Estados Unidos. El plan de desarrollo prevé que estemos en 30 países a finales del 2023. El plan de producto de Polestar prevé el lanzamiento de un vehículo nuevo cada año.

A partir de octubre presentaremos y comercializaremos nuestro futuro SUV 100% eléctrico, el Polestar 3, con más de 600 km de autonomía, que nos ayudará a superar el ligero retraso que un país como España puede tener en cuanto a infraestructuras.

En 2023 está previsto que llegue el Polestar 4, un SUV coupé de menor tamaño. En 2024, ampliará la gama con Polestar 5, un modelo de cuatro puertas y altas prestaciones, basado en nuestro concept car "Precept" que representa la visión de futuro de la marca en términos de diseño, tecnología y sostenibilidad.

Por otro lado, la última gran noticia es que nuestra marca cotiza desde el pasado mes de julio en el NASDAQ de Nueva York. Esto marca el principio de una nueva era para nuestra empresa y representa una seguridad evidente para el desarrollo del plan de producto que tenemos previsto y para las ambiciones comerciales de Polestar.



Reserva tu prueba

