

## Emak, tre mesi di tour in giro per l'Italia

Al via i due roadshow nazionali Efco Demo Tour e Oleo-Mac Demo Tour che porteranno il team di tecnici Emak ad incontrare 800 rivenditori specializzati in soli tre mesi. Agriturismo e tenute agricole di 10 regioni italiane per presentare alla rete vendita strategie e obiettivi aziendali, anche per definire insieme iniziative di promozione a sostegno del sell-out. «Abbiamo scelto di organizzare un tour capillare sul territorio nazionale perché ci consente di far toccare con mano il carattere innovativo e l'efficacia dei nostri nuovi prodotti» – spiega Giovanni Masini, marketing manager di Emak – e di mantenere un rapporto diretto con i rivenditori specializzati, per capire le loro esigenze e creare nuove partnership. I dealer sono i nostri primi interlocutori: per noi investire sulla qualificazione della rete vendita significa garantire un servizio di qualità superiore all'utenza professionale e consumer».