



NOTIZIE RECENTI < > **MERCATO** L'OBIETTIVO? DIVENTARE UNA COMUNITÀ DI RI...

CONTATTI OFFERTE LAVORO

f t in

# Bricomagazine

HOME DISTRIBUZIONE PRODUZIONE **MERCATO** VIDEO PRODOTTI AGENDA SFOGLIA RIVISTA



HOME > PRODUZIONE > EMAK INCENTIVA LE VENDITE IN NEGOZIO TRAMITE LA TECNOLOGIA DIGITAL

**ShopFully** × **Emak**  
our power, your passion

**efco**

Via Dell'Unità Europea, 9,  
Rovigo  
3.02 km

Il meglio per la cura del tuo giardino.  
Un'ampia gamma di decapugliatori,  
raserba, trattorie e tanto altro.

SCOPRI DI PIÙ

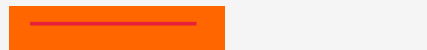
**PRODUZIONE** **DALLE AZIENDE** 29 Luglio 2024 Raffaella Pozzetti

## EMAK INCENTIVA LE VENDITE IN NEGOZIO TRAMITE LA TECNOLOGIA DIGITAL



ALTRO ▼

**Il 30% degli utenti esposti alla campagna drive to store di ShopFully, dichiara di aver acquistato almeno un prodotto del brand.**



**LANGUAGE**

**NEWSLETTER**

Inserisci la tua email...

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER**

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

**Emak**, noto player del comparto cura e manutenzione del verde, **ha siglato una partnership con ShopFully** (tech company italiana di riferimento nel drive to store) con l'obiettivo di **promuovere le vendite del brand Efco e Oleo-Mac presso i rivenditori specializzati**.

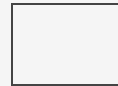
Grazie alla collaborazione, Emak ha potuto interfacciarsi con i consumatori geolocalizzati in prossimità dei diversi punti vendita e potenzialmente interessati ai prodotti del brand, guidandoli lungo tutto il processo di acquisto, partendo dalla ricerca di informazioni online fino alla spesa in negozio.

Secondo i risultati della Brand Building Survey realizzata da ShopFully **all'uscita dai punti vendita selezionati, il 30% degli utenti esposti alla comunicazione ha dichiarato di aver acquistato uno o più prodotti del brand (+24% rispetto ai consumatori che non sono stati esposti all'iniziativa) e il 29% ha scelto di acquistarlo in ragione della qualità e dell'affidabilità del prodotto**. Inoltre, il 62% degli utenti coinvolti nella campagna ha dichiarato che valuterà di acquistare questi prodotti nei prossimi mesi (+45 punti percentuali rispetto agli utenti non esposti alla campagna).

“La partnership che abbiamo deciso di portare avanti insieme a ShopFully ci ha permesso di sfruttare le grandi potenzialità del digitale, registrando risultati molto positivi – commenta **Elisa Ganapini**, communication, trade & digital marketing di Emak -. Grazie all'utilizzo di questa tecnologia all'avanguardia, abbiamo avuto l'opportunità di sfruttare le soluzioni più efficaci per guidare i nostri utenti in negozio e soddisfare gli obiettivi che ci siamo prefissati, incoraggiando le vendite in store e nutrendo anche l'interesse di potenziali nuovi consumatori, che hanno potuto conoscere meglio i nostri prodotti.”

TAGS: [SHOPFULLY](#) [EMAK](#)

#### DALLE INSEGNE



#### VEDI TUTTI GLI ARTICOLI »

#### DALLE AZIENDE



**EMAK INCENTIVA LE VENDITE IN NEGOZIO TRAMITE LA TECNOLOGIA DIGITAL**

