



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

Il meglio per la cura del tuo giardino.
Un'ampia gamma di decapaglieri, 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**.

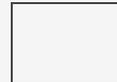
Grazie alla collaborazione, Emak ha potuto interfacciarsi con i consumatori geolocalizzati in prossimità dei diversi punti vendita e potenzialmente interessati ai prodotti del brand, guidandoli lungo tutto il processo di acquisto, partendo dalla ricerca di informazioni online fino alla spesa in negozio.

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

