

## news

### Demo Tour Emak fra Piemonte e Toscana Masini: «Fondamentale lo scambio di idee»

Il nuovo roadshow di Emak ha toccato due grandi regioni italiane come il Piemonte e la Toscana. La terza edizione del Demo Tour Emak è stata l'occasione per presentare ai rivenditori le strategie commerciali e le iniziative a sostegno del sell-out, fornendo una panoramica delle ultime novità firmate Efco e Oleo-Mac. Le prove pratiche sul campo hanno interessato motoseghe, decespugliatori, l'ampia gamma di rasaerba, i rider e la linea a batteria che, a breve, verrà completata con l'introduzione di un decespugliatore e di un tagliaiepi, offrendo l'opportunità di testare e toccare con mano il valore delle macchine, oltre che di ricevere aggiornamenti tecnici specifici per ogni modello. «Anche quest'anno il roadshow ha raggiunto pienamente l'obiettivo che ci eravamo prefissati – spiega Giovanni Masini, marketing manager di Emak – di consolidare il rapporto diretto con i nostri rivenditori. Da sempre i nostri meeting non si limitano alla semplice promozione dei prodotti, ma sono un importante momento di condivisione di esperienze, esigenze e discussioni sul nostro business».

