

EMAK

«Dagli ultimi mesi basi solide per guardare con fiducia al futuro.
 Il Demo Tour un valore aggiunto, sempre col pensiero al rivenditore»



Emak®

Il 2014 è stato un anno di grandi soddisfazioni per Emak. Dalla vittoria del campionato del Triathlon del Boscaiolo alla partecipazione di successo a Eima International con tante novità di prodotto, passando per le nuove partnership internazionali, i risultati raggiunti negli ultimi 12 mesi costituiscono una base solida per guardare con fiducia al futuro. Nel 2014

è proseguito anche il Demo Tour Emak: il roadshow nei primi mesi dell'anno ha toccato Sicilia, Calabria e Campania. Il valore aggiunto di questo appuntamento itinerante va oltre l'opportunità che si offre ai rivenditori di testare con mano il carattere innovativo e l'efficacia delle macchine Efco e Oleo-Mac e di ricevere aggiornamenti tecnici specifici per ogni modello in gamma. Il roadshow ci consente di mantenere un rapporto diretto con i dealer, capire le loro esigenze e creare nuove partnership. I rivenditori sono i nostri primi interlocutori: investire sulla qualificazione della rete vendita significa continuare a garantire un servizio di qualità superiore all'utenza professionale e consumer.

Giovanni Masini, marketing director Emak