

Un rapporto continuo con i rivenditori sparsi in tutta l'Italia



Concluso il ciclo di incontri, visite allo stabilimento produttivo e al centro engineering

Si è concluso in questi giorni il ciclo di meeting clienti organizzato da Emak per incontrare oltre 200 rivenditori specializzati provenienti da tutta Italia.

È stata l'occasione per condividere nuove strategie commerciali e assetti organizzativi, scoprire in anteprima le novità di prodotto dei brand Efco e Oleo-Mac, visitare l'headquarter di Bagnolo con il nuovo Centro Engineering, ma soprattutto è stato un momento importante per ritrovarsi in presenza e consolidare la relazione con i dealer, tra incontri di approfondimento e momenti di svago dopo lo stop forzato dovuto alla pandemia.

In questo contesto, Emak ha accolto oltre 200 clienti nei giorni scorsi: l'occasione idea-

livello mondiale nello sviluppo, nella produzione e nella distribuzione di macchine, componenti e accessori per il giardinaggio, l'attività forestale e l'agricoltura.

I cinque meeting, svolti tra i mesi di febbraio e marzo, si sono aperti con la visita allo stabilimento produttivo, dove è stato adottato da anni il metodo Kaizen, che ha portato a un incremento dell'efficienza e della flessibilità, consentendo a Emak di rispondere con puntualità e tempestività alle richieste dei clienti anche in questi anni caratterizzati da difficoltà nei trasporti e carenze delle materie prime.

I rivenditori hanno proseguito con la visita al nuovo Centro Engineering, dotato di cabine test e strumentazioni all'avanguardia, dove sono state allestite 4 isole per presentare le principali novità di prodotto recentemente introdotte e prossime al lancio sul mercato.

Grazie al supporto della realtà aumentata, sono stati mostrati in anteprima anche i prototipi di nuovi progetti che verranno lanciati sul mercato nel medio-periodo. Tra le novità, i rivenditori sono stati colpiti in particolare dalle nuove motoseghe da potatura Oleo-Mac GSTH 240 ed Efco MTTH 2400 di cui hanno apprezzato bilanciamento, ergonomia e comfort. Uno spazio è stato dedicato alle macchine del mondo "agri" dei brand Nibbie Bertolini, che completano l'offerta di Emak per la cura delle aree verdi.

I meeting sono stati inoltre l'occasione ideale anche per fare il punto sui nuovi assetti organizzativi dell'azienda e per rimarcare il ruolo fondamentale del dialogo e dell'ascolto dei propri partner nella strategia commerciale dell'azienda.

Non sono mancati anche i momenti di intrattenimento, volti a consolidare il rapporto con i clienti in un clima più informale e a mostrare il forte legame di Emak con il territorio.

A.V. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Una foto di gruppo fra i vertici dell'azienda e i clienti arrivati in visita allo stabilimento produttivo

le per ritrovarsi dopo mesi di lontananza forzata, per consolidare il legame e la stretta collaborazione con i propri rivenditori, che rappresentano l'unico canale di vendita delle macchine per il verde di casa Emak e per illustrare le caratteristiche del gruppo, che può vantare numeri notevolissimi: 4 marchi commerciali (Efco, Oleo-Mac, Bertolini, Nibbie), 4 unità produttive, 8 filiali commerciali estere, 150 distributori, 115 paesi raggiunti, 22 famiglie di prodotto, oltre 250 modelli, che fanno di Emak uno dei player di riferimento a