



Obiettivo potenziare la rete sul territorio Emak punta su un portale ad hoc dedicato ai venditori

Emak (Milano, segmento STAR), uno dei maggiori player a livello europeo nella produzione e nella distribuzione di macchine per la manutenzione del verde, ha completato il lancio di E-GO, il portale b2b dedicato ai rivenditori. Il progetto, partito nel luglio 2010, è inquadrato nel programma strategico noto come "Emak Group Web Presence" e nasce dalla volontà del Gruppo di ripensare e riposizionare la propria presenza on-line, con l'obiettivo di migliorare e rafforzare le relazioni con i rivenditori e con le filiali e distributori esteri.



Costantemente aggiornato e accessibile tramite log-in (24 ore su 24, 7 giorni su 7) dal sito Web www.ego.emak.it, E-GO si struttura in due sezioni principali: Tu & Emak e Tu & Il Tuo Cliente Finale. L'area Tu & Emak raccoglie tutte le attività del rivenditore nei confronti di Emak ed è a sua volta articolata in quattro moduli distinti:

A rendere unico E-GO rispetto alle piattaforme b2b dei competitor di Emak è la sezione Tu & Il Tuo Cliente Finale, che aiuta il rivenditore a gestire le proprie attività nei confronti dei clienti finali. Per il Gruppo Emak, il portale b2b ha una valenza strategica. A spiegarlo è Marco Pederzini, (foto) Quality Assurance, Business Process & Information System Director: «La piattaforma E-GO permetterà ad Emak di migliorare la propria efficienza e il rapporto con la rete vendita».