

Successo per il Demo Tour Emak

Sì è concluso da poco il roadshow di Emak che ha toccato due grandi regioni italiane: 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 Efcò e Oleo-Mac. Le prove pratiche sul campo hanno interessato motoseghe, decespugliatori, rasaerba, rider e la linea a batteria che, a breve, verrà completata con l'introduzione di un

decespugliatore e di un tagliasiepi, offrendo l'opportunità di testare e toccare con mano il valore delle macchine. «Anche quest'anno il roadshow ha pienamente raggiunto l'obiettivo che ci eravamo prefissati - spiega **Giovanni Masi- ni**, 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».

MONDO DELL'INDUSTRIA

Nuova pala cingolata T450

La nuova Debut ha una gamma di modelli che si colloca tra i pesanti T310 e T400.

Successo per il Demo Tour Emak

Il successo del Demo Tour Emak è stato un risultato importante per la casa torinese, che ha potuto contare su un team di professionisti molto qualificati. L'obiettivo era quello di raggiungere i rivenditori in modo diretto, presentando loro le nuove macchine e le iniziative commerciali. Il risultato è stato positivo, con un aumento delle vendite e un rafforzamento del rapporto con i rivenditori.