

Emak incentiva le vendite in negozio tramite la tecnologia digital

Il noto player del comparto cura e manutenzione del verde ha siglato una partnership con ShopFully (tech company italiana di riferimento nel drive to store) con l'obiettivo di promuovere le vendite dei brand **Efco** e **Oleo-Mac** presso i rivenditori specializzati. Grazie alla collaborazione, **Emak** ha potuto interfacciarsi con i consumatori geolocalizzati in prossimità dei diversi punti vendita e potenzialmente interessati ai prodotti del brand, guidandoli lungo tutto il processo di acquisto, partendo dalla ricerca di informazioni online fino alla spesa in negozio. "La partnership che abbiamo deciso di portare avanti insieme a ShopFully ci ha permesso di sfruttare le grandi potenzialità del digitale, registrando risultati molto positivi – ha commentato Elisa Ganapini, communication, trade & digital marketing di **Emak** -. Grazie all'utilizzo di questa tecnologia all'avanguardia, abbiamo avuto l'opportunità di sfruttare le soluzioni più efficaci per guidare i nostri utenti in negozio e soddisfare gli obiettivi che ci siamo prefissati, incoraggiando le vendite in store e nutrendo anche l'interesse di potenziali nuovi consumatori, che hanno potuto conoscere meglio i nostri prodotti".



INFO:
www.emak.it

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



122223