

EMAK

DEMO TOUR VINCENTE

Si è concluso il nuovo 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 Efco e Oleo-Mac. Le prove pratiche sul campo hanno interessato motoseghe, decespugliatori, l'ampia gamma di rasaerba, i rider e la linea a batteria che, a breve, verrà completata con l'introduzione di un decespugliatore e di un tagliaiepi, offrendo l'opportunità di testare e toccare con mano il valore delle macchine, oltre che di ricevere aggiornamenti tecnici specifici per ogni modello. "Anche quest'anno il roadshow ha pienamente raggiunto l'obiettivo che ci eravamo prefissati" - spiega Giovanni Masini, 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. Questi scambi di idee e ricerca continua delle prospettive comuni sono passi fondamentali per crescere insieme, in ottica della piena soddisfazione dell'utenza professionale e consumer".

