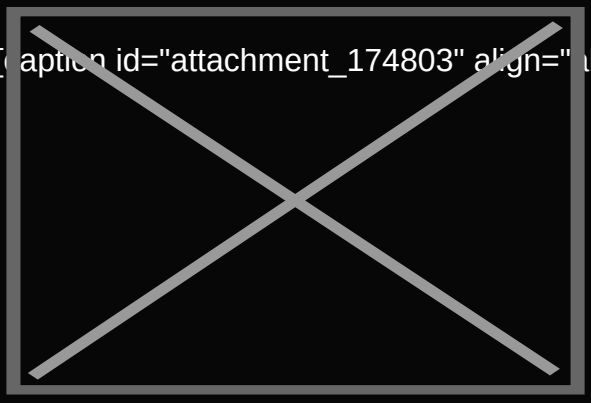
My Cooking Box potenzia la strategia commerciale con Edenred

my-cooking-box-9015d71f

Cresce il numero di collaborazioni tra **My Cooking Box** e importanti realtà del comparto alimentare e non. Dopo Cameo, Rizzoli Emanuelli, Eataly e recentissimamente con Calvé, la giovane azienda di meal kit delivery stringe una partnership commerciale con **Edenred**, leader mondiale nelle soluzioni transazionali destinate a imprese, dipendenti e merchant.

Sul sito e-commerce di My Cooking Box sarà possibile, d'ora in avanti, acquistare la propria box preferita attraverso i **Ticket Restaurant** in possesso dei clienti Edenred. I beneficiari potranno scegliere tra le tante proposte regionali e gourmet che hanno come comune denominatore ingredienti Made in Italy di altissima qualità, perfettamente dosati per permettere a chiunque di riprodurre la ricetta in modo impeccabile e senza difficoltà. L'assortimento delle box spazia dalla colazione, ai primi piatti, dai piatti unici alle cene regionali fino ai dolci, così da soddisfare ogni esigenza e offrire al consumatore un'esperienza di gusto, autentica, genuina e indimenticabile.

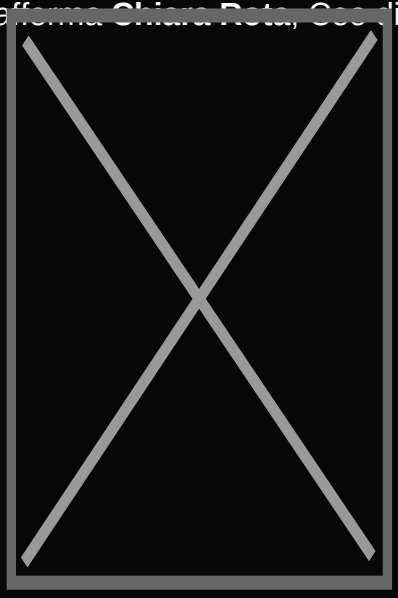
[caption id="attachment_174803" align="alignleft" width="300"]



Chiara Rota[/caption]

Per My Cooking Box, questa strategia commerciale ha l'obiettivo di estendere il proprio parco clienti e aumentare esponenzialmente la visibilità verso una platea estremamente ampia ed eterogenea. "Con Edenred ci approntiamo verso un ulteriore potenziamento del business e del sito di e-commerce che,

attualmente, rappresenta il nostro principale canale di vendita”, afferma **Chiara Reta**, Ceo di My Cooking Box.



[caption id="attachment_174804" align="alignright" width="200"] Luca Palermo[/caption]

Per Edenred, questa convenzione rientra nella propria strategia digitale che mira a incrementare sempre più la rete di partner e-commerce. “Mai come in questo periodo l’ecommerce ha avuto una crescita così esponenziale", dice **Luca Palermo**, Amministratore Delegato Edenred Italia. "La nostra scelta di ampliare sempre di più la spendibilità dei nostri Ticket Restaurant anche online, rispecchia questo trend oltre che essere la testimonianza del nostro impegno nel proporre soluzioni digitali in linea con il nostro business. Siamo soddisfatti, inoltre, di contribuire alla ripresa del nostro paese, sostenendo proprio un’azienda di Bergamo, territorio duramente colpito dall’emergenza sanitaria”.