Polaris si affida a nuove strategie di marketing esperenziale

polaris-ebb2cb26

Polaris Spa, azienda bellunese del gruppo Ali che da 30 anni produce apparecchiature per la Refrigerazione Professionale, ha impresso un cambiamento significativo alla sua strategia di marketing, rivolta sia alla forza vendite che alla clientela.polaris 2

Invece di affidare le attività informative e di formazione a materiali stampati o al web, l'azienda ha infatti deciso di privilegiare il marketing esperenziale quale strumento di comunicazione, organizzando dei corsi intensivi in cui chef con una conoscenza approfondita dei prodotti si interfacciano in maniera diretta con il pubblico, facendo toccare con mano l'intero processo di trasformazione dei cibi.

«In questo modo –sostiene Angelo Bosco, Chef Consultant che affianca Polaris nel progetto - guidiamo la forza vendite in un viaggio attraverso il cibo per far vivere da vicino le potenzialità delle macchine. Solo trasmettendo una passione, il distributore o il cliente finale si potranno poi convincere della validità del prodotto offerto». Attraverso dimostrazioni pratiche di preparazione e cottura, il progetto è stato attualmente avviato per la formazione della forza vendite, ma prevede la sua estensione anche presso rivenditori e utilizzatori finali.

Chi è Polaris

Fondata nel 1989 Polaris è oggi un'affermata azienda del settore del "freddo", dotata di un'ampia scelta di prodotti per la refrigerazione industriale, affidabili e tecnologicamente all'avanguardia.

La crescita e l'espansione del marchio sono state possibili grazie al dinamismo commerciale e alla volontà dell'azienda di offrire soluzioni studiate per soddisfare le richieste del mercato e adatte ad essere personalizzate in base alle necessità del cliente.

Nella sede a Belluno Polaris dispone di un'unità produttiva di oltre 20.000 mq.