

MARANGONI : DES SALONS AU WEB 4.0 AINSI LE GROUPE RENCONTRE LE MONDE

Une nouvelle phase historique a été lancée dans la promotion de l'image et dans le contact avec les clients : aujourd'hui, l'utilisation des plateformes numériques apparaît beaucoup plus concrète et efficace.

Rovereto (TN) – La décision a mûri après un processus articulé de réflexion et d'étude, qui a directement impliqué les dirigeants du Groupe : Marangoni redimensionne considérablement sa participation aux salons internationaux de secteur. Un choix stratégique dicté par la nécessité de suivre des voies plus adéquates et efficaces dans la promotion de sa propre image et dans le contact avec les clients. C'est pourquoi, le Groupe s'appuiera désormais davantage sur le potentiel d'Internet, en particulier sur les plateformes numériques qui donnent vie à ce qui est communément défini « **web 4.0** ».

Les salons de secteur ont longtemps représenté l'un des moyens privilégiés pour promouvoir les entreprises. Cependant, tout cela semble aujourd'hui insuffisant car cela implique une approche parfois généraliste et dispersive, surtout pour les grandes entreprises, dont la réalité est de plus en plus complexe, ramifiée, en évolution rapide : pour la promouvoir efficacement, et favoriser l'interaction avec clients et parties prenantes, il faut utiliser d'autres outils.

Le complexe des technologies connues sous le nom de « 4.0 » est désormais devenu le moyen par excellence pour la communication et la représentation du monde tel qu'il est aujourd'hui. Sur les nouveaux outils numériques, la « réalité » du contact avec les clients, caractérisée par **l'immédiateté**, la **globalité** et **l'interactivité**, se concrétise.

Comme l'a annoncé Dino Maggioni, PDG du Groupe Marangoni, dans une lettre adressée fin février aux clients et partenaires : « *Il s'agit de passer de l'expérience de la promotion à la promotion d'une expérience. Autrement dit, pour passer de la « virtualité » des salons à la « réalité » offerte par les dernières technologies. Ce n'est pas un paradoxe, mais une situation qui se produit sous nos yeux.* »

Contrairement aux simples relations « one-to-one » qui sont créées dans les salons, les technologies numériques garantissent un dialogue « horizontal » et direct avec les clients, les fournisseurs et les parties prenantes en général ; elles offrent un énorme potentiel de croissance à l'échelle internationale et mondiale ; et, enfin, elles permettent la création d'un réseau de relations qui constitue une véritable « communauté » qui peut être maintenue dans le temps.

Cette nouvelle phase est également soutenue par les chiffres. Depuis le début de l'année, le Groupe Marangoni a lancé différentes campagnes d'information importantes et de promotion à

Marangoni S.p.A.
Via del Garda, 6
38068 – Rovereto (TN) – Italie

Tél. +39 0464 301111
Fax +39 0464 436169

www.marangonipress.com

travers ses canaux numériques. Les avantages par rapport aux médias traditionnels sont évidents et, à la lumière de cela, il y aura une intensification de ces activités au cours de mois à venir.

Pour ce qui concerne les événements traditionnels, Marangoni participera à la **Global Retreading Conference** le 29 mai, tenue en collaboration avec « The Tire Cologne », un salon auquel sera présent le Groupe à travers le stand de la société TRM - Tire Retreading Machinery (Hall 9 / Stand E- 010).