

Si è svolto a Palau, presso IGV Santa Clara, dal 4 al 11 settembre, il viaggio incentive dei clienti Fintyre.

Un'intensa settimana dove Fintyre e i suoi clienti hanno potuto confrontarsi sulle nuove frontiere del business, alternando momenti di relax e divertimento a momenti di condivisione e approfondimento sullo scenario macro-economico, i trend di mercato e le strategie future.

I temi principali trattati sono stati: l'evoluzione del mercato, la crescente importanza della **digitalizzazione** e **del canale B2C** e particolare attenzione è stata dedicata alla presentazione della campagna commerciale invernale 2017.

Fintyre considera fondamentali questi momenti di incontro per condividere opportunità e criticità ed individuare, grazie anche al confronto con la propria clientela, i possibili percorsi di sviluppo in un settore sempre più competitivo ed in evoluzione.



© riproduzione riservata  
pubblicato il 28 / 09 / 2017