

Caro agente immobiliare,

sono Giovanni Riccobono ideatore del servizio "Energia in Casa" che punta ad ottimizzare il lavoro delle agenzie come la tua in merito all'attivazione dei contatori luce e gas, che i tuoi clienti dovranno inevitabilmente attivare non appena avranno affittato o comprato casa.



In realtà ho scritto anche un libro su come tutelarsi nel settore energetico, ma di questo ne parleremo in un'altra occasione.

Il motivo per cui ti sto scrivendo è perché ritengo che noi due possiamo creare una collaborazione importante per entrambi cogliendo un aspetto molto spesso sottovalutato, ovvero quello delle utenze.

Se avrai la bontà di leggere fino in fondo scoprirai come possiamo entrare in affari insieme e iniziare un nuovo percorso volto alla fidelizzazione dei tuoi clienti!

In particolar modo quando ti appresti a concludere un affare, il tuo cliente, volente o nolente dovrà occuparsi delle utenze per attivarle o "semplicemente" intestarsele lui.

E qui si aprono due scenari:

1) Concluso l'affare non ti importa nulla e decidi di che il cliente deve sbrigarsi la situazione da solo;

2) Per amore concludere l'affare poni il tuo aiuto e ciò ti richiederà tempo e qualche volta anche notevole stress.

Fare una voltura o effettuare un subentro in linea di massima è semplice, ma ci sono casi dove il tutto può diventare un incubo.

L'idea di far nascere questo nuovo servizio mi è venuta a seguito di alcuni casi di cui sono venuto a conoscenza parlando con alcuni miei clienti.

Le cause dei problemi che sono emerse erano sempre le stesse:

- Non erano conoscenza del fornitore a cui richiedere la voltura;
- Non avevano la minima idea di cosa erano i codici POD e PDR, fondamentali per comunicare al fornitore ed eseguire il tutto;
- Nella peggiore delle ipotesi conoscevano i codici ma il precedente intestatario aveva lasciato delle bollette non pagate e il fornitore si rifiutava di procedere.

In merito a quest'ultimo punto sono venuto anche a conoscenza che alcune persone pur di procedere **si sono fatte carico di pagare i debiti delle bollette non pagate da parte del precedente intestatario.**

E in altrettanti casi era proprio il fornitore a dire che questa era l'unica soluzione!

Cose da pazzi.

Insomma, non si sa mai cosa può capitare davanti e magari alle volte ti ritrovi tu in prima persona a dover fronteggiare situazioni simili per non deludere il tuo cliente e rischiando magari di precludere l'affare.

Ed è così che ti ritrovi **a fare decine e decine di chiamate e lunghe cose negli sportelli territoriali.**

Grazie al servizio "Energia in casa" sia tu che i tuoi clienti avrete modo di dedicare tempo prezioso ad altro con la sicurezza che le forniture verranno attivate entro i tempi previsti dalla legge

Una semplice procedura può trasformarsi in giorni, se non in settimane di agonia.

Energia in Casa vuole essere il partner vincente per la tua agenzia.

Ma di cosa si tratta? E come si svolge il tutto?

Semplicemente una procedura ben definita e collaudata suddivisa in 5 precisi passaggi, **che ti permetteranno di fidelizzare maggiormente i tuoi clienti e allo stesso tempo di ottimizzare il tuo tempo!**

1° passaggio: Primo contatto con il tuo cliente

In questo primo passaggio inizia subito dopo la conclusione dell'affare (indipendentemente affitto vendita).

Il tuo cliente è pronto ad attivare le utenze nel nuovo immobile, puoi decidere di dare il mio contatto al tuo cliente che mi contatterà.

In alternativa, forse la soluzione migliore, potrai darmi tutti i riferimenti del tuo cliente e sarò io nel giro di mezz'ora al massimo, a contattarlo per prendere un appuntamento con lui.

Io preferisco la seconda e ti spiego anche il perché!

Semplicemente perché le persone hanno mille cose per la testa e spesso può capitare che ne dimentichino qualcuna, così facendo daremo ancor di più valore aggiunto al servizio.

Se ne sei già in possesso potrai trasmettermi anche una bolletta del precedente intestatario e contratto di vendita/affitto.

Ovviamente questo ultimo passaggio non è obbligatorio, ma potrebbe servire qualora emergano delle complicazioni nella procedura. Non averli a portata di mano potrebbe rischiare di allungare i tempi.

Invece una volta inviati il tuo lavoro finisce qui e non dovrai sentire parlare di bollette, vulture, ecc...

È opportuno precisare che tutte le procedure saranno svolte nel pieno riserbo della privacy.

2° passaggio: Sopralluogo in appartamento

Durante il primo contatto con il tuo cliente la prima cosa che farò è quella di fissare un appuntamento nel luogo interessato per verificare lo stato delle utenze (attive/disattivate/sospese).

Considera nessun venditore di energia e gas fa questa tipologia di lavoro.

Ritengo che sia fondamentale in modo da avere chiara la situazione attuale e comunicare al fornitore conoscendo bene la situazione attuale dei fatti. Così facendo, non solo si eliminano le possibilità di errore, che farebbero perdere solamente del tempo, ma il tuo cliente avrà modo di conoscermi di persona che si traduce in metterci la faccia. **Possibilità di sbagliare uguale a zero.**

3° passaggio: Delega

Una volta individuata quale pratica avviare procederò a far firmare al tuo cliente la delega che servirà per gestire la pratica in nome e per conto suo col fine di poter concludere la stessa nel più breve tempo.

Come vedi sottolineo spesso il discorso legato al tempo, in quanto so benissimo cosa vuol dire effettuare tali operazioni non avendo dimestichezza, ma soprattutto spesso le mancate vulture sono causa di diatribe tra vecchio e nuovo inquilino.

E questo non deve accadere.

Durante l'appuntamento il tuo cliente avrà anche la possibilità di valutare se essere seguiti per tutto il tempo in cui le utenze saranno attive, garantendo così sia supporto tecnico che un'ottimizzazione dei costi attraverso il monitoraggio di offerte, consumi e andamenti di mercato.

Il tuo cliente non sarà obbligato, anzi sarà libero di decidere se continuare da solo la gestione o affidarsi ad uno staff competente in materia che può solo consigliarli il meglio.

4° passaggio: Gestione e risoluzione di eventuali anomalie

In questo quarto passaggio, esclusivamente operativo, sarà mia cura e del mio staff sbrogliare tutte le procedure affinché la pratica richiesta vada in porto.

In una situazione ordinarie le operazioni vengono completate mediamente nel giro di 48 ore, ma comunque entro un massimo di 5 giorni.

In altre situazioni, straordinarie, potrebbe volerci qualche giorno in più che andrà quantificato in base agli adempimenti da svolgere.

Non so se ti sei già chiesto "ma cosa ci guadagni?"

Dopo diverse analisi sono arrivato alla conclusione che la cosa bella di questo servizio è che **vinciamo tutti**.

Tu avrai più tempo per te e potrai magari dedicarlo ad altri clienti, a nuove trattative o semplicemente al tuo hobby.

Il cliente nel frattempo, non dovendosi districare tra call center e servizi clienti, potrà dedicarsi ad altro inerente o meno all'immobile stesso.

Io avrò avuto modo di farmi conoscere mostrando i vantaggi di farsi seguire da un consulente energetico per la gestione delle proprie utenze.

La parola d'ordine sarà velocità.

Ricordo benissimo la situazione che Domenico, un mio cliente, ha dovuto vivere per poter utilizzare i servizi energetici all'interno della casa.

Domenico si era affidato ad un venditore luce e gas qualunque, ha dovuto aspettare ben 15 giorni per avere l'energia elettrica e 30 per il gas.

Ti racconto brevemente la storia.

Il venditore aveva sbagliato a trascrivere il codice del contatore nella pratica di subentro.

Una volta che il distributore si stava organizzando per effettuare il sopralluogo e attivare il contatore, ciò non è stato possibile in quanto quel codice si trovava da tutt'altra parte.

La pratica è tornata indietro dal distributore al fornitore, dal fornitore al venditore, che ha sistemato l'errore e rispedito la pratica al fornitore. Il fornitore a sua volta l'ha trasmessa nuovamente al distributore che questa volta ha potuto attivare l'utenza.

Non ti lascio immaginare la rabbia di Domenico, che tra l'altro per necessità personali era stato costretto ad andare a vivere comunque nell'immobile, insieme a sua moglie e suo figlio. Senza luce e con l'acqua fredda.

Un disastro.

Per il gas invece i tempi si sono allungati in quanto la richiesta effettuata al fornitore era sbagliata.

Si pensava che il contatore del metano fosse cessato e quindi si è richiesto un nuovo allaccio.

Tuttavia questa richiesta non andò a buon fine in quanto il contatore non era cessato ma sospeso. Sospeso per morosità.

Cosa vuol dire?

Il precedente inquilino aveva lasciato delle bollette non pagate.

Non solo il fornitore aveva sospeso il servizio (il contatore non erogava più gas ma restava sotto la proprietà del fornitore in attesa che il cliente avrebbe saldato il debito) ma addirittura il distributore aveva tagliato il tubo esterno, in quanto il contatore non era accessibile dall'esterno e quindi impossibilitati a mettere i sigilli.

Oltre il danno la beffa.

Non mi dilungo più di tanto, ma come avrai già capito non è stata una situazione semplice, soprattutto perché la casa era abitata ma senza luce e gas.

Il nostro obiettivo sarà di lavorare con massima concentrazione e serietà al fine di evitare episodi spiacevoli come quello appena descritto, rischiando di ritardare le attivazioni anche di diverse settimane e creando notevoli disagi.

5° passaggio: Conclusione della pratica

Siamo in dirittura di arrivo.

Le pratiche sono state completate e il tuo cliente sarà libero di iniziare i lavori di ristrutturazione o dare via al trasloco.

Se il tuo cliente si è affidato a noi completamente per la gestione delle proprie utenze riceverà assistenza anche post-attivazione, gestendo ogni richiesta di informazioni e di supporto. Inoltre tu riceverai una piccola, ma costante, ricompensa per aver contribuito alla crescita del mio gruppo di acquisto!

Cosa intendo per gruppo di acquisto? Di questo ne parleremo in un'altra momento!

Insomma, un servizio come non l'hai mai visto prima!

Cosa devi fare per potere offrire questo servizio presso la tua agenzia e rendere i tuoi clienti ancora più soddisfatti?

Continuando a leggere scoprirai come poter usufruire di questo servizio all'interno della tua agenzia!

Questi servizi sono naturalmente dei servizi a pagamento. Per il volontariato do già il mio contributo collaborando con diverse associazioni!

L'idea che ho sempre avuto nel rendere questo servizio di supporto e tutela è stata quella di renderla come un abbonamento ad una pay-tv o tipo Amazon Prime, ed è così che è nato il "Sistema di Tutela", che permette ai consumatori di energia elettrica e gas di essere tutelati e supportati per quanto riguarda le loro bollette.

Ho pensato che un costo annuale accessibile a tutti sarebbe stato l'ideale e i numeri mi stanno dando ragione.

Sempre più persone sono alla ricerca di un consulente indipendente, sotto il punto di vista dei fornitori, che può consigliare solamente la soluzione più ideale ai propri clienti.

È così che ho deciso di fissare il costo dell'abbonamento a 30€.

Con questa quota il cliente avrà diritto a 365 giorni di assistenza, monitoraggio e ottimizzazione dei costi.

Tuttavia nel corso della mia attività ho sempre pensato a come poter creare delle joint venture che possano valorizzare il cliente finale e favorire entrambi gli attori della collaborazione. È così che è nato il servizio "Energia in Casa".

Il mercato libero dell'energia elettrica e del gas è pieno di insidie e pericoli per il cliente finale.

Siccome oltre a fare il consulente energetico come lavoro, mi sono posto anche un obiettivo molto più profondo.

Quello di trasformare il settore che amo partendo dal basso, dai consumatori, persone alla base di questo cambiamento.

Coloro che ogni giorno si battono contro venditori porta a porta, call-center, truffe, disservizi pur di cercare di risparmiare, di scoprire un settore pieno di ombre, e dimostrare che in questo mondo in cui tutto sembra andare a rotoli è ancora possibile far funzionare qualcosa come si deve.

Pertanto ho deciso che "Energia in Casa" sarà un servizio offerto in modo **gratuito** da tutte le persone, o meglio agenzie immobiliari, che vogliono aiutarmi a contribuire nella valorizzazione del settore dell'energia con servizi di qualità come questo, rendendo allo stesso tempo la figura dell'agente immobiliare più libera di poter gestire i propri affari e al cliente finale di tutelarsi.

Come si vuol dire: ad ognuno il proprio lavoro!

Quali sono i vantaggi di diventare un'agenzia convenzionata "Energia in Casa"?

Oltre all'ottimizzazione del tempo, che ritengo senza ombra di dubbio un enorme vantaggio, la tua agenzia avrà modo di:

- Fidelizzare i propri clienti con un servizio mai visto prima;
- Essere inserita sul website www.giovanniriccobono.it come agenzia convenzionata "Energia in Casa";
- Rilascio del certificato di convenzione "Energia in Casa";
- Pubblicità organica sui social come agenzia convenzionata.

Se sei interessato a convenzionare la tua agenzia immobiliare **chiamami al 3406691248 o scrivimi a energiaincasa@giovanniriccobono.it** e preparati a prendere parte al cambiamento!

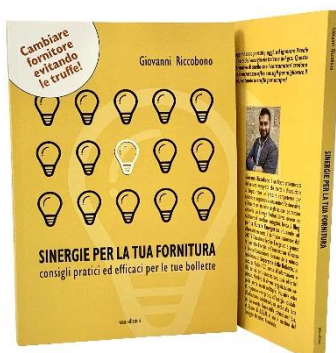
Vuoi conoscermi meglio?

Visita i miei canali social



Scopri di più sul mio libro

"Sinergie per la tua fornitura – Consigli pratici ed efficaci per le tue bollette"



**Chiama ora
3406691248**