



ENERGYMAN

ENERGIA PER LE IMPRESE & IMPRESE PER L'ENERGIA.

FORNITURA

APPROVVIGIONAMENTO ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE

ABSTRACT

QUANTO COSTANO ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE?

Spesso le trattative tra consumatore e fornitore sono sbilanciate a causa del differenziale informativo dei due soggetti. La conoscenza delle dinamiche di mercato e il costante aggiornamento consentono di intraprendere delle trattative alla pari e condizioni più competitive per il consumatore.

I VANTAGGI DEL NOSTRO SERVIZIO: l'analisi del fabbisogno e delle necessità aziendali consentono di impostare una trattativa corretta con i fornitori e liberano l'azienda da un'attività di raccolta e analisi delle informazioni che spesso risulta complicata e onerosa in termini di tempo.

DESCRIZIONE

1. ANALISI DEL FABBISOGNO E INDIVIDUAZIONE DELLE CONTROPARTI

Una corretta trattativa parte da un'analisi approfondita delle esigenze aziendali, sia in termini di consumo che in termini di gestione. Durante la prima fase vengono rilevati i consumi aziendali e gli eventuali collegamenti tra consumo e attività di vendita dei propri prodotti/servizi. In base ai risultati di questa fase viene scelto il perimetro e l'entità dei fornitori da coinvolgere, garantendo all'azienda la possibilità di eliminare o aggiungere eventuali fornitori alla trattativa.

2. RACCOLTA ED ELABORAZIONE DELLE OFFERTE

Si definiscono le tempistiche e viene richiesto ai fornitori di inviare una o più proposte; queste vengono analizzate nel dettaglio e approfondite in ogni singolo aspetto.

3. PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

Viene inviato all'azienda un report di sintesi che racchiude gli elementi essenziali della trattativa e mette insieme le offerte ricevute, che vengono elencate ed esposte già "depurate" da eventuali elementi non coerenti, in modo che il confronto possa avvenire nel modo più oggettivo possibile.

4. FASE DI SELEZIONE

In base ai risultati ottenuti l'azienda può decidere se procedere alla selezione o chiedere un aggiornamento, per arrivare infine alla selezione del fornitore.

TEAM ENERGYMAN

Energyman non svolge attività di brokeraggio sull'attività di selezione dei fornitori, ciò consente di non avere rapporti commerciali con i fornitori e garantire all'azienda la massima oggettività nella valutazione.

A CHI E' RIVOLTO

Aziende con elevati consumi che vogliono valutare tutte le opportunità offerte dal mercato libero.

Aziende con consumi medi che non hanno una struttura dedicata alla gestione dei contratti energetici.

BENEFICI/VANTAGGI

Potenziale coinvolgimento di un elevato numero di fornitori da mettere in competizione tra loro per ottenere le migliori condizioni.

RESOCONTO

L'azienda riceve un report riepilogativo delle fasi di gara e una sintesi delle offerte, che consente un'oggettiva comparazione dei risultati.



CONTATTI

Paolo Torri

paolo.torri@energyman.it

+39 335 13 00 597