

LA COLLABORAZIONE TRA CONSORZIATI OIERRE

Case History Grand Hotel Bristol Stresa: Patrizio Crolla con Didelme Sistemi



➤ **Patrizio, brevemente, di cosa si occupa la tua azienda e chi sono i tuoi clienti?**

La nostra Azienda si occupa di tecnologie e soluzioni per le telecomunicazioni e i nostri Clienti sono nel B2B, prevalentemente nei settori: industria metalmeccanica, alimentare, tessile, settore Horeca focalizzato sugli Hotel e impianti sportivi invernali, oltre a Studi professionali e magazzini di logistica.

➤ **Come è avvenuta la collaborazione con Didelme Sistemi?**

Parlando con il mio cliente ho capito che era interessato a installare un sistema che lo aiutasse a controllare e gestire i costi energetici del suo albergo (aveva già ricevuto un preventivo da un fornitore). Mi è sembrata un'ottima occasione per dirgli che gli avrei fatto avere anche io un'offerta da uno dei consorziati; infatti credo che lo scopo del Consorzio sia quello di proporre le soluzioni dei Soci (prima di cercarle all'esterno), aiutandoci nello sviluppo di business e nell'estensione del proprio portafoglio clienti.

➤ **Quanto ti ha impegnato la creazione di questo contatto?**

Veramente poco tempo: chiacchierata con il Cliente e successivo sopralluogo per la visione dei quadri elettrici da monitorare. Dalle foto che ho inviato a Luigi, lui ha ricavato le informazioni necessarie per inviarmi un'offerta e alcune informazioni preliminari che ho girato al cliente. Luigi poi ha telefonato al cliente e gli ha spiegato i dettagli e i vantaggi della soluzione proposta da Didelme. Abbiamo quindi fatto insieme un sopralluogo dal Cliente e Luigi ha presentato e trattato l'offerta definitiva. Il cliente ha accettato l'offerta in pochi giorni anche grazie all'ottimo rapporto che ha con me: si è infatti subito sentito tranquillo ad utilizzare un fornitore consigliato da me ... questa è l'importanza del consorzio!

➤ **Che vantaggi hai avuto da questa collaborazione?**

Certamente c'è il guadagno economico della provvigione ma soprattutto c'è il "guadagno" di immagine e di fidelizzazione e l'ampliamento della gamma di servizi che posso offrire, e l'avergli risolto un "problema" non è cosa da poco.

Grazie alla semplicità di Energy Insight il cliente in un solo pomeriggio ha soddisfatto le sue richieste e individuato gli sprechi, ed è così soddisfatto che è molto probabile l'applicazione della soluzione anche negli altri 4 alberghi del gruppo.

Visto il successo di questa prima applicazione mi darò da fare per spingere la soluzione con le Federalberghi della zona dei laghi; oltre a estendere questa comunicazione alle aziende di produzione con cui collaboro.

Sono certo che la collaborazione con Luigi porterà nuove interessanti applicazioni ... e le conseguenti entrate.