

Leadership in provincia

Il programma dell'azienda è «invadere» il Veronese

La mission è chiara: essere i primi nelle forniture di energia in provincia. Nonostante i risultati in ambito nazionale, Agsm Energia lavora per rendere sempre più capillare la distribuzione locale, riducendo la quota di mercato dei competitor.

«Il progetto si chiama Verona Invasion e si concretizza nell'identificare sul territorio partner commerciali come bar, cartolerie, centri estetici, tabaccherie, agenzie immobiliari che possano ospitare nostri corner informativi, essere testimonial

della qualità del servizio che proponiamo, esporre le nostre proposte e ospitare veneti di sensibilizzazione», spiega Federico Girotti, marketing manager della società. «I partner sono una cinquantina, ma l'obiettivo è il centinaio per potenziare il valore del marchio sul territorio».

Per soddisfare le esigenze della clientela, la divisione di Agsm nelle settimane del lockdown ha sperimentato e lanciato In Face, per assistere i clienti in videochiamata, anche nelle pratiche che richiedono scambio

di documenti. Tutto si svolge con una conversazione attivabile con Skype da smartphone o computer - operazioni contrattuali, informazioni sulla propria bolletta, preventivi - come se avvenisse allo sportello fisico, faccia a faccia con l'operatore. **Va.Za.**

Le cifre 2019 di Agsm Energia



Mmc: milioni di metri cubi
GWh: Gigawattora
Mcal: Megacalorie

Settori	Volumi	Numero Clienti
Gas	285 Mmc	170.942
Energia Elettrica	4 Gwh	313.377
Teleriscaldamento	232 Mcal	3.275

Totale numero clienti anno 2019: 487.594