

CHE TEMPO FA


ADESSO
27 °C

VEN 27
18.0 °C
27.8 °C

SAB 28
16.0 °C
27.8 °C

@Datameteo.com

RUBRICHE

[Fotogallery](#)
[Videogallery](#)
[Backstage](#)
[Immortali](#)
[Il Punto di Beppe Gandolfo](#)
[Nuove Note](#)
[Fashion](#)
[L'oroscopo di Corinne](#)
[Ambiente e Natura](#)
[Storie sotto la Mole](#)
[Alimentazione naturale](#)
[Viaggia sicuro con Evolgeo](#)
[Felici e veloci](#)
[Idee In Sviluppo](#)
[Strade aperte](#)
[Ridere & Pensare](#)
[Quattro chiacchiere in giardino](#)
[Il Salotto di Madama Giovanna](#)
[Strada dei vigneti alpini](#)
[Macaluso Fabiana Contemporary Artist](#)
[Motori](#)
[Dalla padella alla brace](#)
[E poe...sia!](#)
[Pronto condominio](#)
[OsservaTorino](#)
[Conversazioni](#)
[I racconti del vento](#)
[Eterna giovinezza](#)
[Sentieri dei Frescanti](#)
[I corsivi di Virginia](#)

CERCA NEL WEB

ECONOMIA E LAVORO | 26 agosto 2021, 10:00

Luce e gas, uBroker: 'come conquistare fiducia in rete'

I consigli della multiutilities company milionaria nata dal web per avere successo commerciale in Internet.



Come conquistare fiducia in rete. Un tema attualissimo e primario per chiunque voglia fare impresa e *network* in modo costruttivo, agile e soprattutto solido. Con importanti e soddisfacenti prospettive di sviluppo innanzi a sé.

“Oggi il web costituisce il punto di riferimento principale per le scelte commerciali dei consumatori del pianeta”, esordisce Cristiano Bilucaglia, Founder, Ceo e Chairman di ‘uBroker Srl’, prima azienda al mondo ad aver azzerato con successo le bollette di luce e gas, canone Rai e accise incluse con un volume d'affari aggregato superiore ai 100 milioni di euro e oltre 150mila clienti in tutta Italia.

“Il nostro modello di business, per noi che siamo nati da e con Internet, si fonda sul risparmio crescente di chi ci sceglie come partner privilegiato per le proprie forniture, e contestualmente sulla moltiplicazione delle opportunità di ricavi netti ed incremento del proprio tenore di vita per quanti condividano il nostro progetto”, spiega l'uomo che nel 2009 inventò l'EuroCredito, prima moneta complementare italiana con cui fu possibile salvare oltre 3mila Pmi dalla crisi del 2008.

“Fondamentale, oggi, investire correttamente sul proprio 'personal branding': un'immagine veritiera, autorevole e ben percepita è fondamentale per operare correttamente in rete”, approfondisce l'industriale piemontese già eletto 'Imprenditore dell'Anno'. “Un aspetto, questo, basilare del nostro modo di fare e vivere le immense potenzialità del network marketing, che adotta le migliori e più veloci soluzioni per creare e consolidare nel tempo relazioni efficaci e durature con il proprio target di riferimento”.

IN BREVE

giovedì 26 agosto

Green pass, l'ira degli artigiani: “Surreale il dibattito governo-sindacati su mense e luoghi di lavoro”
(h. 15:24)



Luce e gas, uBroker: 'come conquistare fiducia in rete'
(h. 10:00)



Pensioni di settembre: a Torino e provincia al via da oggi, in ordine alfabetico
(h. 07:20)



Il Giro d'Italia 2022 farà tappa a Torino?
(h. 07:00)

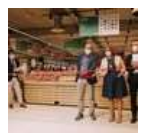


mercoledì 25 agosto

Torino gioca a fare l'influencer: in un mese e mezzo oltre 6,5 milioni di persone l'hanno “scoperta” grazie ai social
(h. 18:33)



Rivoli, la Nova Coop si rifà il look e cresce: spazi ripensati e impostazione digitale nel Superstore
(h. 14:38)



Alfio Bardolla, 4 genitori su 5 non sanno come parlare di soldi con i loro figli
(h. 11:05)



Il Turismo Dentale arriva nella tua città!
(h. 09:00)



martedì 24 agosto

Green pass in azienda, Trilix fa marcia indietro: nessuno screening, in attesa delle regole dal Governo
(h. 17:28)



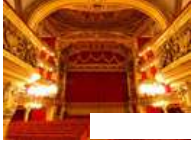
Siccità, Carenini (Cia Piemonte): “Occorre un supplemento di gasolio agricolo agevolato per consentire l'irrigazione dei campi”
(h. 13:19)



ACCADEVA UN ANNO FA



Scuola e formazione
Riapertura delle scuole, l'allarme di Unccem: "Troppi dubbi, molti sindaci sono preoccupati"



Eventi
Restrizioni Covid, annullato lo spettacolo della compagnia israeliana L-E-V



Eventi
Dall'aula studio ai concerti live: settembre all'aperto nei giardini dell'anagrafe

[Leggi tutte le notizie](#)

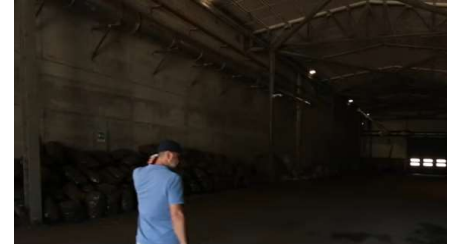
Per poi proseguire: *"Il consiglio per chi oggi desidera operare in rete con reale successo è di avere una vision a lunga gittata, considerando obiettivi di mercato e fatturato a lungo termine in maniera lungimirante e produttivo. Altresì importante è compiere dei check-test preliminari ed esplorativi, alias sondaggi mirati tramite i quali ottenere dati utilissimi con cui calibrare il proprio business, migliorando al contempo gli aspetti di approccio, comunicazione e interazione reciproca con la potenziale utenza di riferimento".*

Perché, per l'imprenditore e mecenate pluristimato dalle associazioni consumeristiche nonché filantropo dal cuore grande sempre attento al sociale, *"Ciò che fa la differenza in rete in termini di abbattimento delle naturali soglie di diffidenza è la testimonianza schietta: con tutto il suo valore di referenzialità intrinseca atto a indurre all'azione quanti hanno preso contezza di come altri a lui vicini abbiano vissuto e condiviso un'esperienza positiva traendone vantaggi pratici e altrettanto misurabili".*

Case study unica nel suo genere, 'uBroker Srl' basa e trae infatti la propria forza dal fatto che *"I nostri testimonial sono tutti clienti soddisfatti: che, attraverso i social, comunicano ed esprimono il gradimento che ci riservano in maniera diretta e sincera, facendosi a loro volta magneti e garanti diretti per le persone loro care e vicine che afferiscono alle loro cerchie abituali di contatti umani e professionali".*

Con un dato di conversione significativo: *"Molti di loro - racconta Bilucaglia - scelgono spontaneamente di aderire al nostro collaudato meccanismo di fidelity program ove, oltre a garantirsi risparmio crescente in bolletta sino all'azzeramento permanente della stessa, hanno altresì accesso a molteplici opportunità di ricavi utili netti con cui incrementare il proprio potere d'acquisto e migliorare così anche il proprio tenore di vita".*

Perché, per Cristiano Bilucaglia, *"I grandi nomi dello showbusiness al soldo di questo o quel marchio, pronti a reclamizzare questo o quel brand, per noi di 'uBroker' sono inutili. Sono solo denari accantonati da tramutare in risparmio e occasioni di crescita per i nostri clienti. Per avere fiducia in rete non c'è miglior influencer dell'uomo della strada che, prendendo coscienza in modo diretto e immediato delle opportunità già ampiamente fruite e verificate dai propri simili, opta spontaneamente per l'adesione a un progetto vincente senza bisogno alcuno di un invito commerciale espresso".*



Ricevi le nostre ultime notizie da Google News

SEGUICI

Ti potrebbero interessare anche:

|

Vaccini anti Covid, in Piemonte 61 ricoverat...
Tutti i 23 pazienti che hanno già ricevuto la...

Vische, pescatore