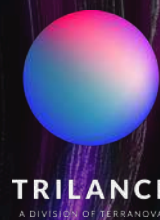


Webinar



Dall'energia ai servizi: come VAS, TLC e servizi stanno riscrivendo il mercato

[ISCRIVITI](#)

Martedì 10 marzo 11:00 - 12:30

Opportunità e criticità commerciali

Sfide gestionali

Ostacoli normativi

I top 48 operatori italiani offrono almeno 20 tipologie di VAS.

Il mercato retail dell'energia è cambiato: la fedeltà del cliente si sposta verso chi offre soluzioni integrate rappresentate da un'offerta che alla commodity affianca i **VAS**. *Colonnine di ricarica, impianti fotovoltaici, polizze assicurative, servizi di consulenza energetica, connettività* e molto altro ancora non sono più "optional", ma pilastri delle strategie di crescita. Dall'**indagine di mercato** che noi di **Trilance** abbiamo condotto sullo stato dell'arte del mercato dei **VAS** in **Italia** emerge che, su un campione di 48 player, ben il 54% di questi offrono servizi in abbonamento a canone continuativi e il 33% offre prodotti o servizi una tantum.

In questo scenario, tuttavia, le sfide che si presentano sono fortemente operative, oltre che strategiche: come gestire quindi le diverse sfide? Come garantire la compliance? Come trasformare il software in una leva strategica?

I nostri speakers

Moderatore



Simone Olivo
Commercial
Company Market
Product Manager

TRILANCE



Antonino Azzarello
Direttore Commerciale

estra



Andrea Chiamenti
Avvocato



Kevin Jois Limina
Product Owner

TRILANCE



Giulia Ventrizzo
Product Owner

TRILANCE



Daniele Ciolfi
Product Line Manager

TRILANCE



Martina Olivieri
Business Analyst

TRILANCE

Agenda - Key Points



Analisi del mercato dei VAS in Italia



Vendite e marketing



Rete vendita e commissioning



Strategie e criticità nel controllo di gestione



Normativa



Rapporto con i fornitori di beni e servizi

ISCRIVITI