



ERP, CRM E BUSINESS APPLICATION NELLE IMPRESE DATA DRIVEN

Come cambiano la gestione aziendale, clienti e applicazioni core in un'ottica cloud e analytics.

Giovanni Rossi – Head of Marketing and Phygital Development – Enercom Luce e Gas





GRUPPO
ENERCOM
ENERGIA AD ARTE



ENERCOM®
LUCE E GAS



Gei



ENERPARTNER



simet
DAL 1950



OMNIA
SERVIZI



ICE
SERVIZI PER L'ENERGIA

ENERCOM in numeri



PIÙ DI 70
ANNI DI STORIA



80
DIPENDENTI



24
NEGOZI DIRETTI



12
PARTNER SUL TERRITORIO



165.000
CLIENTI



170.000.000
FATTURATO



250.000.000
SMC DI METANO VENDUTI



210.000.000
KWH DI ENERGIA VENDUTI

Il nostro Team Marketing



Giovanni
Rossi



Omar
Daghetti



Andrea
Russo



Roberto
Bianchessi



Marco
Terno



Enrico
Campagna

I valori aziendali di Enercom

Ci impegniamo tutti i giorni a migliorare per raggiungere la nostra vision, cercando, con concretezza, di rendere reale la nostra idea.



Rispetto



Territorialità



Trasparenza



Innovazione



Vicinanza cliente



Sostenibilità

PHYGITAL STRATEGY

SOCIAL

WEBSITE

SEARCH

CALL CENTER

STORE

EMAIL

MOBILE

EVENTS

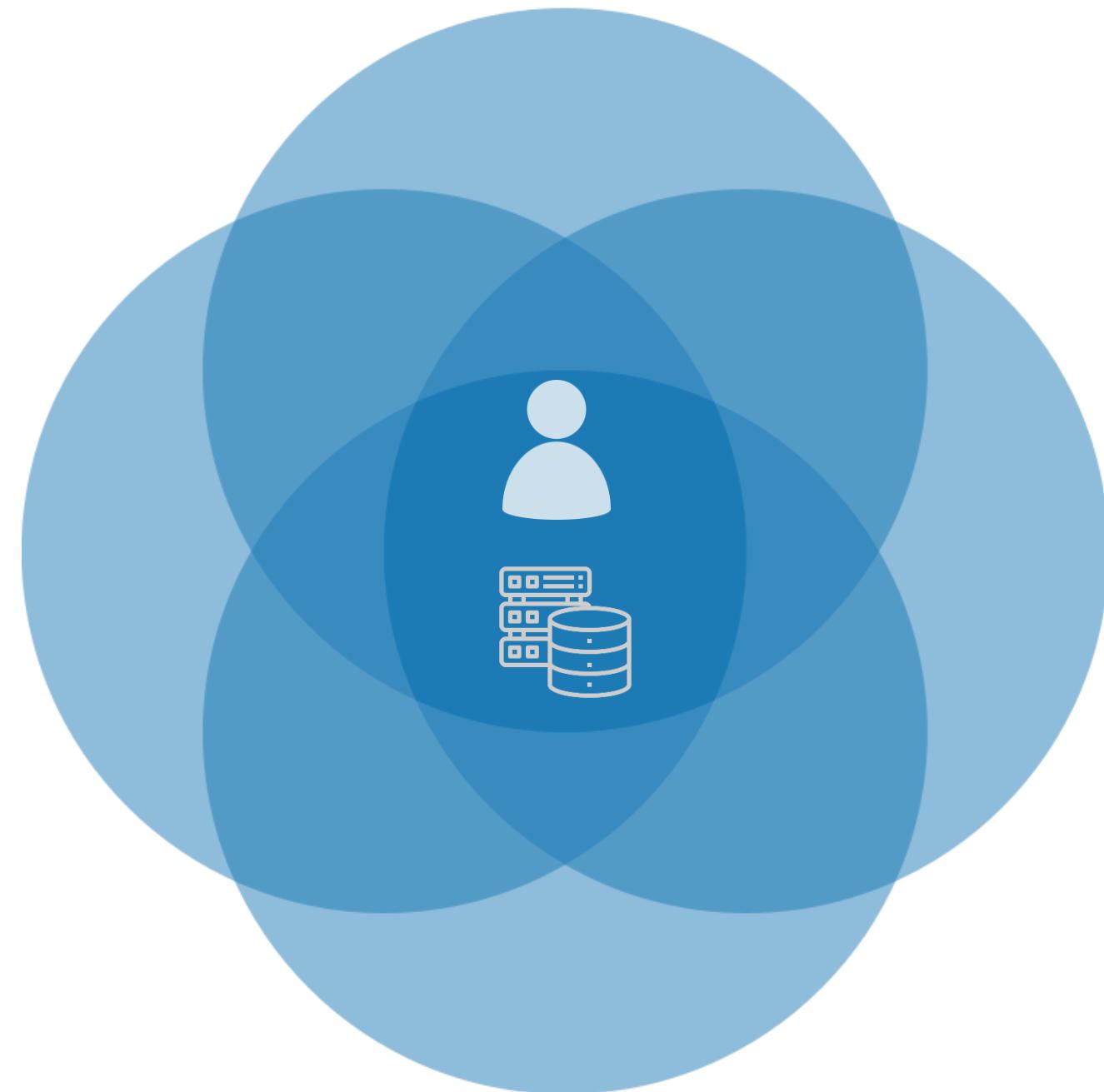


Innovazione e Trasformazione Digitale

- 01 Reengineering dei flussi interni con dati al centro
- 02 Processo di acquisizione Lead digitale in ottica Omnichannel.
- 03 Sviluppo di un Chatbot per Customer Care and Lead Generation.
- 04 Nuovo approccio comunicativo e Concept Store.
- 05 Processo di sottoscrizione contratti web totalmente Digitale (paperless).
- 06 Nuovo sito web con logica Mobile First e Social, con sviluppo e-commerce/click and collect.

CUSTOMER
VALUE

CUSTOMER JOURNEY &
EXPERIENCE



SIMPLICITY

DATA & CRM

New Customer
Centrivity

La sfida da risolvere

Data la complessità del mercato energetico e il posizionamento di Enercom – offrire vicinanza e trasparenza ai propri clienti – è nata l'idea di offrire uno strumento in grado di soddisfare le esigenze informative sulle offerte energetiche.

Il “simulatore” è disponibile sia online che in alcuni negozi, in questo caso come strumento di engagement e di supporto alla consulenza fatta dagli operatori di negozio (ottica phygital).



Perchè Microsys?

Abbiamo fatto gara con valutazione di determinati parametri.

Determinanti sono stati:



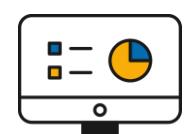
Metodologia di lavoro agile



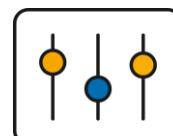
Velocità di implementazione



Approccio consulenziale e di ascolto
attivo cliente



Facilità di integrazione dati e strumenti



Partnership Microsoft

Configuratore Luce e Gas



Simulatore Bolletta

Vuoi simulare la bolletta come cliente...



Domestico



Business

Avanti



Scopri l'offerta più adatta a te! Solo con Enercom!

Analisi degli ultimi 7 Mesi

190.000

**Visualizzazioni
di pagina**

11.000

**Simulazioni
bolletta**

+700

**Lead
raccolti**

25%

**Tasso conversione
contratto**

Grazie! per l'ascolto



The Innovation Group
Innovating business and organizations through ICT

