

Contatti

Per ogni informazione puoi contattarci ai recapiti di seguito indicati:

Sede: via Barontini, 20, 40138 – Bologna

T. +39 (0) 51 240084

F. +39 (0) 51 240085

web www.luel.it

@ info@luel.it



ENERGY
Management



ENERGY
Management

Attività

Nei settori liberalizzati, il Laboratorio Utilities & Enti Locali svolge attività di assistenza alla predisposizione di strategie di vendita / distribuzione.

I nostri servizi riguardano la possibilità di fornire un supporto strategico e operativo allo sviluppo, da un punto di vista normativo e operativo della vendita di energia elettrica nel proprio territorio e fuori rete.

Il supporto, di carattere tecnico e gestionale, consentirà di programmare la fase di start-up dell'attività di vendita, assistendo il management aziendale e il personale dedicato nel periodo iniziale di sviluppo dell'attività, prevedendo eventuali problematiche e proponendo le soluzioni necessarie alle questioni che dovessero di volta in volta emergere.

Servizi per le società di vendita energia elettrica e gas

Le attività da svolgere riguardano in particolare:

- Definizione di un Piano industriale triennale di sviluppo dell'attività;
- Predisposizione di un Piano di segmentazione del mercato di riferimento;
- Redazione di Piani di Marketing, Piani di comunicazione e di sviluppo del marchio;
- Predisposizione di materiale informativo e pubblicitario sulla base delle offerte commerciali scelte;
- Creazione della modulistica contrattuale ed aggiornamento della stessa secondo le disposizioni dell'AEEG;
- Predisposizione organigramma e individuazione mansioni e responsabilità;
- Supporto alla gestione della marginalità aziendale;
- Supporto nel dialogo con software house / Engineering;
- Valutazione portafogli clienti, analisi profili e bilanciamenti, analisi e simulazioni multivariate degli scenari delle curve forward di prodotti petroliferi, cambi, etc;
- Supporto alle attività di billing;

E inoltre:

- Assistenza alla formazione di personale allo sportello, amministrativo, vendite, in particolare volto a far conoscere tutti i dettagli sulla composizione dei vari corrispettivi (distribuzione, materia prima, dispacciamento, oneri di sistema A,UC,MCT, imposte);
- Supporto nelle attività di Relationship Management con il complesso sistema di fornitori e clienti, per l'acquisizione di nuovi clienti, l'implementazione delle relazioni con clienti di maggior rilievo, la fidelizzazione dei clienti;
- Assistenza alla Programmazione commerciale, attraverso l'analisi dei prodotti migliori da utilizzare, l'individuazione degli obiettivi da raggiungere in termini di volume e contratti, l'analisi del territorio per aggredire la parte più interessante del mercato;
- Definizione delle strategie di mantenimento della clientela e di aggressione al mercato per la clientela fuori rete;
- Attività di Risk Management o analisi di rischio di periodo (Risk Price, Risk replacement, ottimizzazione e sourcing, Risk Profile);
- Attività di Temporary Energy Management.