

IN COLLABORAZIONE CON

Reset

ECONOMIA

Reset, l'energia diventa semplice con un approccio digital e informato

Consumare meglio, pagare meno è l'obiettivo dei clienti, in un'era dove il mercato è più dinamico e competitivo: ecco come Reset risponde con offerte su misura e tanto supporto al risparmio attivo



"Lavoro da casa, quali sono i trucchi per risparmiare energia?"
"La domotica è smart ma è conveniente per la bolletta?"
"Come usare al meglio il condizionatore con la stagione calda alle porte?"
"I device in standby consumano davvero così tanto? Ha senso staccarli e se sì, quando?"

La vita dei consumatori è piena di domande. Contesti, abitudini, approcci sono diversi ma al dunque tutti puntano allo stesso obiettivo quando si tratta di energia: consumare meno, spendere meglio, moderare l'impatto diretto sul pianeta. In una fase dove il tema energetico si è fatto pressante, in termini di consapevolezza ambientale ma anche di contrazione economica, le risposte diventano più urgenti ed è **fondamentale scegliere l'interlocutore giusto**.

Nel caso di **Reset**, azienda nata in seno al **gruppo uBroker**, già attivo nel settore delle forniture energetiche, **forte di oltre 130mila punti di fornitura all'attivo e più di cinque milioni di bollette emesse** negli ultimi cinque anni, è il **fornitore stesso a rappresentare il punto di riferimento** a cui rivolgersi per comprendere al meglio i meccanismi nascosti e diventare utenti più consapevoli e meno spaventati dalla bolletta in arrivo. Privilegiare una comunicazione chiara, sincera e utile ai limiti del *tutorial* è uno degli obiettivi che Reset si è data fin dal suo debutto nel 2024, **privilegiando un approccio digital e innovativo che mette al centro** l'estrema attenzione per l'utenza, la necessità di contrastare l'imprevedibilità del mercato dell'energia e l'importanza di preservare il pianeta. Ma in che modo?

Grazie alla tecnologia e al digitale, due ottimi asset per imprimere un cambio di passo alle modalità con cui gli utenti si rapportano con una delle commodities prioritarie, l'energia. Se in passato l'accettazione di bollette complicate da leggere e di costi poco chiari è stata a lungo accettata passivamente, nello scenario attuale si impone una mentalità nuova. Anche in questo ambito infatti, **l'utente vuole essere protagonista**, più consapevole dei costi, delle opzioni ma anche delle prassi virtuose da mettere in atto risparmiare e partecipare alla sostenibilità.

Il cliente, più attivo, più responsabile

A favorire questa postura più dinamica e cosciente, la chiusura dei mercati tutelati di gas ed energia e l'ingresso di nuovi operatori, eventi che hanno liberato il potenziale di scelta gli utenti, messi di fronte a un maggior numero di opportunità ma al tempo stesso di responsabilità sul fronte delle decisioni prese. Come indicava il rapporto **Il Digitale in Italia 2025** (a cura di Anitec - Assinform), infatti, nel 2024 il settore Energy&Utility, "è stato **caratterizzato dalla chiusura dei mercati tutelati di gas (10 gennaio 2024) ed energia elettrica (30 giugno 2024) e dall'ingresso di nuovi operatori attivi in altri settori. Questi elementi hanno determinato una maggiore competizione settoriale, promuovendo nuove strategie di sviluppo tecnologico**".

Quando lo spirito del tempo cambia, c'è chi coglie l'attimo e così ha fatto **Cristiano Bilucaglia, presidente del gruppo uBroker**, che ha scommesso sulla capacità di Reset di unire la solidità di un player esperto con l'attitudine agile e trasparente del digital, varando il progetto Reset.

Per dare una risposta all'esigenza di chiarezza su costi e consumi sentita dal grande pubblico, in particolare sui costi, Reset ha infatti **varato un servizio di fornitura in abbonamento basato sui consumi reali** e articolato su diverse fasce di consumo alle quali corrispondono importi mensili predefiniti (comprensivi di imposte, Iva, oneri di trasporto e gestione del contatore e oneri generali di sistema). A ciascuna fascia corrisponde una cifra di riferimento (**nella quale non rientra il canone Iai**, qualora dovuto) e una soglia di consumo (indicata in kWh).

Il cliente **non ha costi extra fissi** a meno di non sfiorare la soglia mensile (in tal caso pagherà un importo *Tutto incluso* addebitato sulla bolletta successiva, che tiene conto di ogni kWh eccedente).

All'utente che consuma, invece, meno del previsto, **Reset riconosce un credito sulla bolletta successiva**.

I dati sono centrali **per un approccio così previsionale**, ma anche laddove non fossero presenti quelli pregressi per individuare una fascia (nel caso di utenti al primo contratto). Reset aiuta i consumatori a riconoscere quella di riferimento mediante un **minitest** online dalla durata di due minuti che tiene conto del numero di soggetti presenti in casa, della tipologia di illuminazione, del numero di elettrodomestici, della metratura, ecc. Al cuore di un rapporto **che mira a valorizzare il risparmio attivo**, c'è la web app di Reset, accessibile da browser, che consente ai titolari del contratto di consultare l'andamento orario dei consumi e di visualizzare le proiezioni di spesa mensile, al fine di ripensare abitudini o dinamiche che potrebbero incidere sull'eventuale storamento rispetto alla propria fascia di abbonamento.

Per Reset, la convenienza delle offerte ai clienti ha a che fare con la valutazione olistica delle abitudini di consumo, ribaltando uno schema che da sempre mette al centro i costi della materia prima. I report su misura dell'app, così come i consigli e i suggerimenti, **sono il valore aggiunto dell'app** e testimoniano l'attenzione allo sviluppo di prodotti in grado di fare una differenza concreta per l'utente.

Spiega **Tommaso Calemmé**, Co-Founder di Reset: *"Per abbattere l'ansia della bolletta, abbiamo sviluppato - tra gli infiniti altri prodotti - un modulo che unisce i dati di consumo ai calcoli amministrativi, permettendo al cliente di verificare quasi in tempo reale l'importo della prossima bolletta in emissione. L'app traccia le differenze di consumo giornaliere, settimanali e mensili inviando notifiche che suonano come "Questa settimana hai consumato l'14% in meno rispetto alla precedente!", o ancora, "Il report della settimana è servito!". Una sinergia tra tecnologia ed adeguamenti normativi, oltre che un linguaggio 'smart', che mancavano da sempre e che valeva la pena portare nel mondo delle bollette"*.

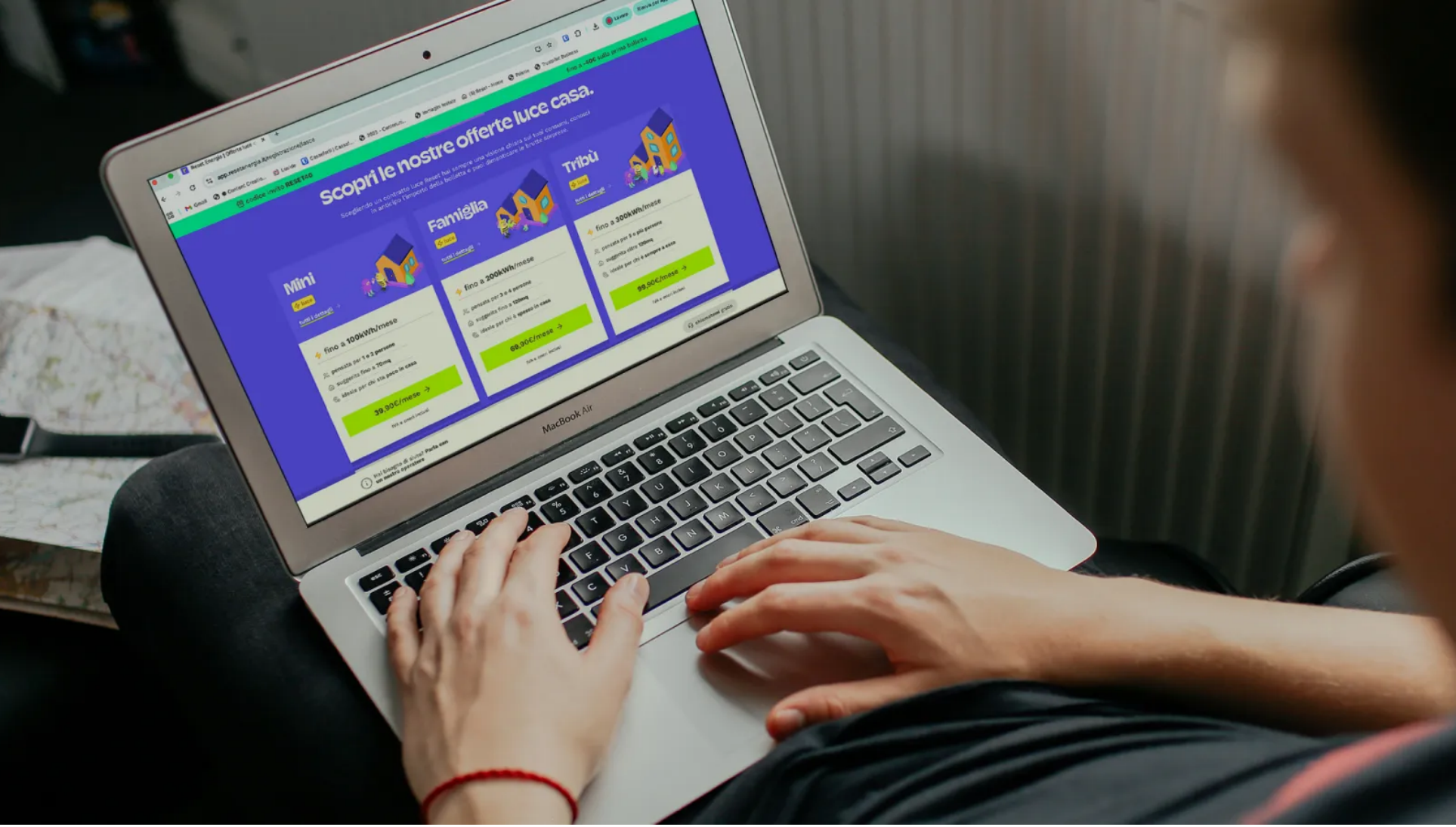
Consigli e buone dritte sono presenti **anche nella dimensione social di Reset**, dove una nutrita **community online** segue i reel, i post e i video che rendono l'energia un tema piacevole da discutere e commentare.

Come sottolineato da **Anass Tai, Co-founder dell'azienda** e forte sostenitore dell'importanza della comunicazione social in un settore meno abituato a questo approccio, *"Il progetto Reset, che si distingue dalle altre aziende del gruppo per avere un intent ancor più digitale e giovanile, si è sviluppato a partire da una community online di utenti attivi, che agli inizi del 2026 ha già superato i 500.000 follower e seguaci tra i differenti profili social gestiti dall'azienda, diventata così in breve tempo il fornitore di energia più seguito d'Italia. Ad accompagnare i membri di questa community in costante crescita è l'interesse condiviso per temi come il risparmio e la sostenibilità ambientale. Il fil rouge che lega i numerosi contenuti condivisi da Reset tramite i propri canali social, centinaia di reel, video brevi e post con consigli pratici, utili per chiunque voglia ridurre i consumi di energia e ottimizzare l'utilizzo dei più comuni elettrodomestici..."*.

Una comunità che funziona è anche quella in cui gli utenti portano a bordo amici o conoscenti per condividere i vantaggi di un approccio alternativo. Reset infatti **li premia con uno sconto fisso in bolletta ogni mese**, destinato a colui/colei che presenta un nuovo acquirente del servizio. Lo sconto perdura fintanto che il nuovo consumatore resta abbonato, rivelandosi quindi davvero conveniente nell'ottica di limitare l'ammontare netto della bolletta.

Bisogni nuovi, tra risparmio e trasparenza

Il ruolo del passaparola, quando si tratta di energia, **conta ancora parecchio**. Come rivela infatti il Rapporto Ue *"Consumer behaviour in the energy transition"*, gli italiani confidano ancora molto nella segnalazione e nei consigli di altre persone quando si tratta di informarsi per scegliere un provider di energia (52%), antepoendo questo approccio diretto alla consultazione del web del provider e ai comparatori di prezzi (fermi rispettivamente al 43 e al 35 per cento delle preferenze). L'analisi sul comportamento dei consumatori italiani nella transizione energetica conferma inoltre che maggior chiarezza e trasparenza delle bollette energetiche - ma anche miglior accesso ai dati e agli strumenti digitali per adeguare i consumi - **figurano tra le aree di miglioramento** per un mercato dell'energia più efficace.



Il tema della comprensione dei diversi aspetti della bolletta energetica non è solo italiano ma coinvolge i consumatori trasversalmente nei rispettivi paesi: solo un terzo degli intervistati, afferma l'indagine, comprende appieno tutti gli aspetti della propria bolletta energetica e oltre un terzo (36%) ha difficoltà a comprendere le tasse e i costi di manutenzione delle infrastrutture. Un intervistato su sei indica, inoltre, **tre aspetti come particolarmente ostici**: il costo per unità di energia consumata, il calcolo del pagamento totale e i termini contrattuali, le penali di recesso anticipato e le condizioni post-contrattuali.

In un mercato più dinamico e competitivo del passato, lo *switch*, il passaggio a un nuovo fornitore, **mette in gioco competenze, curiosità ma anche dubbi e remore**. La spinta dominante a cambiare resta sempre il tema del prezzo e non a caso il 68% degli intervistati lo sottolinea come fattore principale del passaggio (tra coloro che hanno attuato lo switch negli ultimi tre anni).

Per chi ha cambiato fornitore di energia di recente, i siti web dei fornitori di energia e i siti web di comparazione prezzi **sono privilegiati dal 34% degli intervistati** al fine di fare una scelta. Per chi resta invece con il vecchio fornitore contano le raccomandazioni di persona da parte di amici, familiari o colleghi, che si confermano al primo posto tra le fonti di informazione (46% contro il 25% di chi ha cambiato fornitore), seguite dai siti web di comparazione prezzi (34%) e dai siti web dei fornitori di energia (33%).

Il panorama è vario ma finisce, a vari livelli, per confermare l'importanza di un approccio informato quando si tratta di scegliere.



Sfide da vincere con l'innovazione

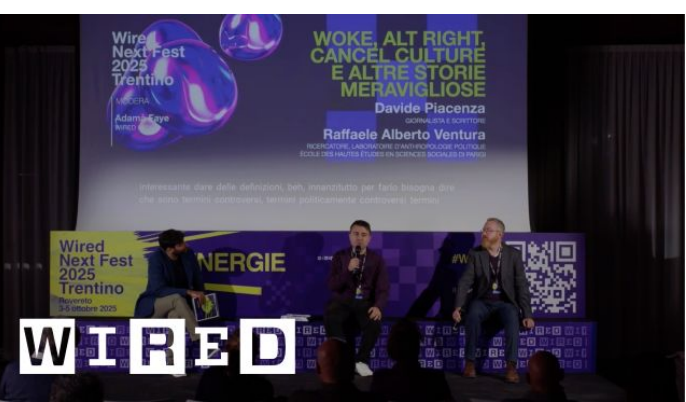
Intercettare il *sentiment* del pubblico, comprenderlo e rispondere con servizi all'altezza di un'aspettativa alta e coerente con la digital life è il compito che **Reset** ha deciso di cogliere al meglio. Dialogare con una community online che conta oltre 500mila follower complessivi sui diversi profili è centrale per un'azienda che punta a rivoluzionare il modo con cui le persone vivono il rapporto con l'energia: un obiettivo molto più ambizioso della mera vendita e che passa da un rapporto di fiducia basato su un linguaggio diretto, senza filtri e più coinvolgente.

Il resto, lo fanno le competenze dei professionisti al lavoro, che hanno perfezionato un sistema di parsing della bolletta precedente grazie a sistemi di **Optical Character Recognition** (Riconoscimento Ottico dei Caratteri) **basati su Artificial Intelligence** che aiuta a estrarre i dati e a renderli utili per la creazione di fasce coerenti con i consumi potenziali dell'utenza.

Il viaggio commerciale e tecnologico di **Reset** è iniziato da poco ma in un mondo dove il cambiamento è sempre più veloce, altri sviluppi di prodotto arriveranno nel tempo per continuare a favorire l'interesse dei clienti.

TOPICS ENERGIA

LEGGI ANCHE



GENERAL
Davide Piacenza e Raffaele Alberto Ventura: Woke, Alt Right, Cancel Culture e altre storie meravigliose

Al Wired Next Fest Trentino 2025, Davide Piacenza e Raffaele Alberto Ventura analizzano i...



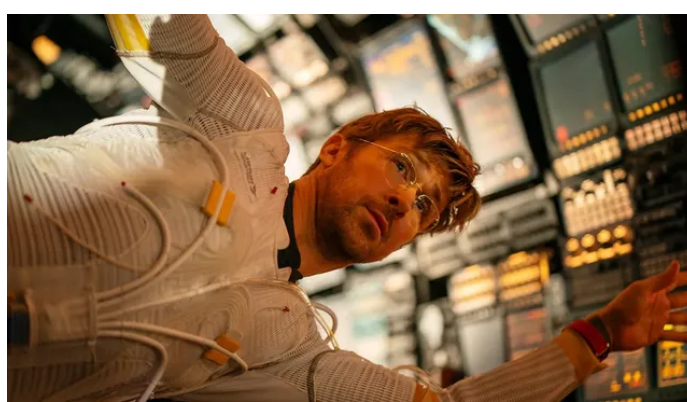
DIRITTI
Wired Health 2026 è beyond, di cosa si è parlato durante la nona edizione dedicata a salute e benessere

Dall'AI alla riorganizzazione dei sistemi sanitari, dalle innovazioni terapeutiche alle scoperte sul funzionamento del cervello e sulla longevità: questa è stata la nona edizione dell'evento di Wired Italia
DI RICCARDO SAPORIITI



DIRITTI
Mappare le sinapsi può anticipare la diagnosi di malattie neurodegenerative

Quarant'anni di ricerca di base sulle vescicole sinaptiche aprono una strada imprevista: diagnosticare le malattie neurodegenerative prima che il danno diventi irreversibile
DI RICCARDO SAPORIITI



CULTURA
Project Hail Mary è arrivato ed è qui per sovvertire la solita fantascienza, cambiando la nostra visione dell'ignoto

Pensato come il racconto di una ricerca scientifica, ma scritto e girato come una commedia d'interni, tutta dialoghi e recitazione, è uno dei grandi film moderni del genere
DI GABRIELE NODLA

WIRE|D

Istruzioni per il futuro

f X Instagram Pinterest YouTube TikTok LinkedIn RSS

SCOPRI LE ULTIME NOTIZIE

Scienza
Economia
Cultura
Gadgets
Security
Diritti
Idee
Viaggi
Podcast
Wired Consiglio

CONDÉ NAST ITALIA

AO
GO
La Cucina Italiana
Vanity Fair
Vogue