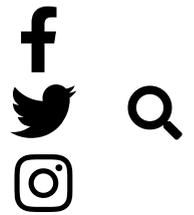


ECONOMIA E SOCIETA' CRONACA

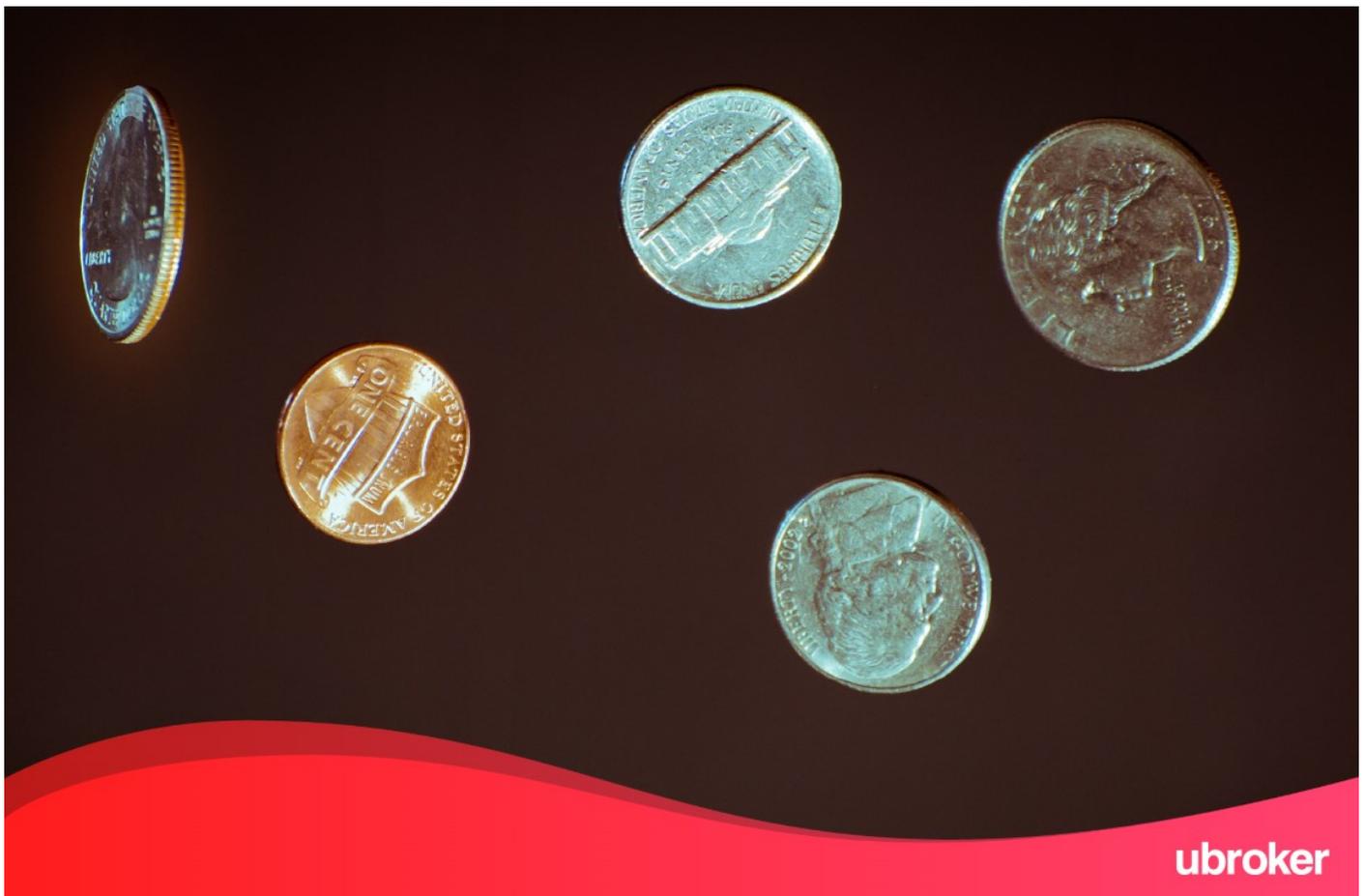
CULTURA E SPETTACOLI RUBRICHE

LIFESTYLE SPORT



il Torinese

Quotidiano online di Informazione Società Cultura



'uBroker': "Rendita e network marketing, ecco l'economia del futuro"

2 DICEMBRE 2021 · ECONOMIA E SOCIETA'

La multiutility company leader nell'azzeramento delle bollette di luce e gas per privati e PMI offre risparmio e guadagno a chi la sceglie come partner di fiducia per le proprie forniture energetiche.

“In un mondo che economicamente cambia e muta velocemente, in cui sempre più si riduce il potere d'acquisto pro capite e la capacità di spesa media del cittadino, la risposta efficace per generare una poderosa e concreta inversione di tendenza la offre il binomio 'Rendita-Network Marketing'”, afferma Cristiano Bilucaglia, Ceo e Chairman di 'uBroker', azienda italiana del settore energia premiata leader della crescita da 'il Sole  re'. “Un'accoppiata vincente in grado di generare

esponenzialmente nel tempo il massimo del risultato continuativo possibile in termini di ottimizzazione di utili e proventi provenienti da un rapporto di lavoro che, da solo, genera guadagno e ricchezza come un fiume inesauribile sempre ricco d'acqua buona e limpida", spiega l'imprenditore che per primo al mondo ha azzerato le bollette di luce e gas.

“A differenza del libero professionista comunemente inteso, che crea principalmente contatti a spot che si esauriscono al termine di ogni singola prestazione resa, il networker concretizza invece una rete di contatti fidati, solidi, rodati e duraturi atti alla promozione crescente di un determinato business. Sviluppando al contempo brand e fatturato”, prosegue il manager. Questa sostanziale differenza permette al networker, talvolta, la moltiplicazione ricorrente dei ritorni che ogni singolo contratto commerciale siglato è in grado di creare anche nel medio e lungo termine. Ma questo è possibile solo nei network come uBroker, che vendono servizi di natura ricorrenti come l'energia.

“Perché – approfondisce Bilucaglia – il networker in  uBroker mette in relazione domanda e offerta in modo

nuovo, creando liasons funzionali a massimizzare la soddisfazione di chi riceve il servizio, e la propria personale soddisfazione economica: la quale di fatto supera il limite della singola vendita consumata, come normalmente accade, chiamando a investire continuamente risorse onerose e di tempo importanti per alimentare la catena di ricerca di nuovi e potenziali clienti cui offrire il proprio business”.

Ed è così che il network marketing, oltretutto il mestiere più praticato al mondo negli ultimi due secoli, afferma con chiara oggettività “il valore assoluto della rendita come punto apicale di equilibrio e completamento di un nuovo modo di intendere l’economia moderna: in cui il concetto di rendita massimizza i volumi riducendo i costi di recruitment di nuovi clienti, soddisfacendo in maniera crescente quelli già consolidati, assicurandosi proventi certi, e trasformandoli in altri testimonial spontanei soddisfatti con cui ingrandire il circolo virtuoso del proprio business. Dov’è la fiducia a fare la differenza. In una struttura come quella di ‘uBroker’ partner di energia, la rendita viene percepita in forma mensile. E si fonda sul consumo energetico delle persone contrattualizzate: un  come vantaggio, trattandosi infatti di un servizio

essenziale insostituibile tanto per chi ne fruisce che per chi ne trae guadagno. E dalla nostra fondazione, le utilities rappresentano il settore privilegiato per i networkers”, conclude il vertice dell’impresa piemontese che ogni giorno dà energia a oltre 150mila clienti in tutta Italia, e che ha da poco superato quota oltre 100 milioni di euro di fatturato aggregato dagli esordi a oggi.



ECONOMIA

POTREBBE INTERESSARTI...

