AbruzzoWeb
Tutte le notizie d'Abruzzo a portata di click

ALESSANDRO GRECO, L'ABRUZZESE "RE" DEL MARKETING PORTA IN ALTO UNION ENERGIA: "RISULTATI PAZZESCHI"

15 Giugno 2021



PESCARA – C'è una realtà abruzzese che sta facendo parlare di sé: si chiama Union Energia, la prima Sharing Company dell'energia in Italia, ed è un fornitore di Luce e Gas, nata, come raccontato ad *AbruzzoWeb*, un anno fa e subito portata al successo grazie ad uno degli uomini-chiave dell'azienda, il direttore marketing Alessandro Greco, abruzzese di Pescara, uno dei maggiori esperti di marketing nel nostro Paese che si occupa anche di insegnare e spiegare il marketing attraverso articoli, interviste e convegni ed analizzando dei veri e propri "casi da studio" come l'idea del locale "Bomba" dello chef stellato abruzzese, originario di Rivisondoli (L'Aquila), Niko Romito.

"Union Energia procede alla velocità della luce – afferma Greco a questo giornale – Abbiamo chiuso il 2020, l'anno del Covid, con un +283 cento di crescita sul 2019. Si tratta di un risultato pazzesco, se pensiamo a che cosa è stato il 2020. Il virus ha sconquassato tutti i mercati ed ha costretto alla transizione digitale molte aziende. Chi non era pronto, purtroppo non ce l'ha fatta. Per noi l'impatto è stato molto ridotto sotto questo ultimo aspetto, perché Union Energia è nata come player totalmente digitale e il 90 per cento dei collaboratori lavorava già in smart working. Siamo andati oltre le aspettative e quello che ci rende estremamente orgogliosi è il fatto che il trend non si è affatto arrestato, anzi".

"Molto probabilmente, il 2021 si chiuderà con una crescita ancora maggiore. Sono numeri da start-up, ma start-up non lo siamo più, e quindi valgono molto di più", prosegue.

Quali sono le maggiori difficoltà che ha incontrato nel suo nuovo ruolo?

Personalmente conoscevo il mercato dell'energia solo come cliente e non immaginavo di quanta burocrazia lo avvolgesse.

Facevo parte della schiera di persone che leggevano la bolletta e urlavano “Ma com’è possibile che se consumo 20 euro di energia pago 70 euro di bolletta?!”. Ero convinto dipendesse tutto dal fornitore che applicava balzelli qua e là, invece ho scoperto che di fatto la spesa per l’energia è l’unica che il fornitore intasca e l’unica sulla quale può agire con le proprie offerte. Il punto è proprio questo: in questo mercato il consumatore è informato molto poco e molto male e spesso viene attratto da offerte poco chiare, tipo “Le blocchiamo la componente energia”, senza spiegare che incide mediamente solo sul 35 per cento della bolletta e con dietro chissà quali costi nascosti. Questo è un passaggio che ritengo molto importante. In Union Energia, ogni singolo cliente, prima di aderire riceve formazione gratuita sulle singole voci che compongono una bolletta, a cosa servono e a chi competono. Questo ci permette poi di spiegare anche come sia possibile ridurla sensibilmente o addirittura azzerarla completamente, come fanno già in quasi 20 mila.

Ecco: come fanno?

In realtà è molto semplice. Union Energia è la prima Sharing Company dell’energia in Italia. Tradotto, non abbiamo intermediari, non facciamo tele-selling, non facciamo porta a porta. A fronte di queste mancate uscite, premiamo il passaparola con due forme di compenso: un gettone diretto ed un ricorrente sulla fornitura, che cresce del 50 per cento ogni anno. In Union Energia si entra in un unico modo: è necessario essere invitati da chi è già cliente. Questo modello di business ci porta ad una crescita esponenziale, perché il piano compensi è strutturato a livelli. In sostanza se Marco che si trova bene invita Luigi ad entrare in fornitura con Union Energia, Marco riceve un gettone ed un ricorrente sulle forniture di Luigi. Ma Luigi può invitare Paola che a sua volta può coinvolgere Francesca la quale magari ne parla con Giorgio. Tutti i singoli attori di questa struttura ricevono compensi diretti anche sulle proprie utenze, ma non solo: nel caso in esempio, Marco riceve ricorrenti anche sulle forniture di Giorgio che dal suo punto di vista è in quinta linea. I compensi generati vengono usati per conguagliare le bollette, che così vanno a zero. Questa è la Sharing Economy di Union Energia. Tu condividi la nostra mission e noi condividiamo con te i nostri utili.

Qualche dettaglio in più sulla “mission”?

Ha una duplice funzione: innanzitutto, quella di abbattere le emissioni. In Union Energia, infatti, eroghiamo solo energia green certificata. Ci costa di più, ma non ribaltiamo questo costo sul cliente. È una scelta di sostenibilità; in secondo luogo, vogliamo aiutare più persone possibili a trasformare quella che oggi è vista come una tassa che tanto a qualcuno devi pagare, in una rendita ricorrente, che è addirittura ereditabile dai figli o cedibile con atto notarile. Mi permetta di precisare, infatti, che il tutto è regolato dalla legge 173 del 2005. Abbiamo preso il buono che c’è nei vari modelli di business simili, come il marketing relazionale, e lo abbiamo applicato ad un bene essenziale che tutti stanno già pagando. Una delle domande che maggiormente si pone chi approccia un business come questo è: ma chi posso chiamare? È una domanda derivante dal fatto che in molti business simili è necessario convincere qualcuno a comprare qualcosa, che magari è anche utile, ma che comporta un esborso in più. Con l’energia questo problema non si pone, visto che la stanno pagando già tutti.

Meritocrazia totale, verrebbe da dire.

Assolutamente sì. Colgo l’occasione per lanciare un appello a chi in questo momento non lavora ma anche a chi un lavoro ce l’ha: offriamo la possibilità concreta di avviare una attività imprenditoriale senza rischio di impresa, a cui dedicare il tempo che si decide di dedicarle e senza nessun investimento iniziale. L’unica richiesta per azzerare le bollette è quella di fare passaparola se ci si trova bene in fornitura con Union Energia. Ma dirò di più, nemmeno il passaparola è obbligatorio.

In che senso?

C’è chi è in fornitura perché si trova benissimo con noi, perché non inquina ed abbiamo un prezzo molto competitivo sul mercato, visto che applichiamo uno spread di un solo centesimo sul Pun, il prezzo unico nazionale. È contento così. Poi c’è chi vuole azzerare la bolletta e allora si dà da fare per coinvolgere perenti, amici e conoscenti; ma c’è pure c’è chi vuole cambiare vita e diffonde il nostro messaggio, diventando un vero e proprio “ambasciatore” del brand. A queste persone dobbiamo molto e proprio negli ultimi giorni abbiamo aggiornato il nostro già incredibile piano compensi.

Entri un po’ di più nello specifico.

A tutti i leader che sono riusciti a coinvolgere 1.500 utenze, distribuiamo un ricorrente mensile fisso di 1.000 euro E a tutti i leader che sono riusciti a coinvolgere 5 mila utenze, distribuiamo un ricorrente mensile fisso di 3 mila € al mese. Oltre al già previsto piano compensi, più alto del mercato. Di fatto, in moltissimi erano partiti con noi dedicando una o due ore la settimana al progetto: oggi, hanno lasciato il precedente lavoro e fanno solo questo, perché quello che vendiamo in Union Energia non è gas e luce. Vendiamo la libertà, quella vera. Libertà dagli orari, dei luoghi, dal capo. Libertà. In un’epoca come questa, in molti si sono resi conto del valore di questa opportunità. E questo ha trasformato Union Energia in uno di quelli

che noi del marketing chiamiamo Love Brand.

Sappiamo che in pentola bollono altre novità.

Sì. È in dirittura d’arrivo la fase 2 del progetto di rivoluzione del mercato dell’energia. Non posso anticipare molto, ma è un messaggio che rivolgo agli investitori. A breve lanceremo un progetto che è una alternativa molto più impattante rispetto al classico investimento in impianto rinnovabile. Ne riparleremo sicuramente. *(red.)*

© 2026 Abruzzo Web Enfasi srl - Quotidiano digitale registrato presso il Tribunale dell'Aquila con decreto n°501 del 2 settembre 2003
Iscrizione al ROC n. 26362 - P.IVA 01812420667
Direttore responsabile Berardo Santilli