

Supplemento al n. 5 di maggio 2024 del mensile *il Salvagente*

ZERO TRUFFE

SPECIALE DE *IL SALVAGENTE* RISERVATO ALLE AZIENDE ITALIANE VIRTUOSE



INTERVISTA

Manuel Pasqual:
il successo di Better Life

LA VIA DELL'ACQUA

Viaggio nel mondo dei purificatori d'acqua domestici,
tra falsi miti e dettagli "nascosti".

Per scegliere con cura cosa bere ogni giorno



ZEROTRUFFE

IL MAGAZINE DELLE AZIENDE VIRTUOSE

LASCIA I TUOI DATI PER RICEVERLO GRATIS IN AZIENDA

RIVISTA.ZEROTRUFFE.IT





EDITORIALE
DI **MATTEO FAGO** EDITORE DE "IL SALVAGENTE"

L'EDITORE CHE COMBATTE LE TRUFFE: LA STORIA DI MATTEO FAGO E DEL SUO "SALVAGENTE"

Cara lettrice e caro lettore, in qualità di editore che da anni si occupa di diritti dei consumatori, sento il dovere di denunciare le pratiche scorrette e disoneste di alcune aziende che mettono in pericolo la salute dei consumatori. Come ben sanno i fedeli abbonati al Salvagente, da queste parti non abbiamo alcuna paura di ricevere minacce da parte delle cosiddette big companies, perché la nostra missione è quella di proteggere i consumatori e far sì che essi possano godere dei loro diritti. E succede, sai: molto spesso si presentano alla nostra porta personaggi che rappresentano le suddette aziende, che minacciano, dall'alto della loro posizione di "potenti", di denunciare il nostro giornale per cose come la diffamazione, danni d'immagine o chissà che altro.

Siamo finiti in tribunale tante, troppe volte, proprio per questo motivo, ma la buona notizia è che finora abbiamo sempre vinto. Sempre.

Perché? Il Salvagente non scrive e non pubblica mai nulla senza prima avere alla mano i numeri, i dati forniti dalle analisi di laboratorio che commissioniamo in maniera indipendente. E quelle, al di là delle opinioni personali, sono inattaccabili.

Da poco abbiamo infatti vinto una causa contro una nota azienda produttrice di olio, che dai nostri test era risultato "non extra-vergine", a

differenza di quanto dichiarato in etichetta. Ci chiedevano ben 21 milioni di euro di risarcimento per mancate vendite, invece alla fine ci hanno pagato le spese legali.

QUESTO È SOLO UNO DEI TANTISSIMI ESEMPI CHE VEDONO IL SALVAGENTE PROTAGONISTA DI GUERRE TRA GIGANTI, DOVE ALLA FINE A PAGARE È SEMPRE IL CONSUMATORE.

Le truffe ai danni dei consumatori sono un fenomeno molto diffuso e spesso sottovalutato. Siamo abituati a pensare che i prodotti che acquistiamo nei supermercati siano sicuri, ma purtroppo non è sempre così. Ci sono aziende che utilizzano ingredienti di scarsa qualità o addirittura pericolosi per la salute, ma che continuano a vendere i loro prodotti senza alcun controllo. È nostro dovere in qualità consumatori diffidare da queste pratiche e fare attenzione a ciò che acquistiamo.

Ma non è solo il settore alimentare a destare preoccupazione. Ad esempio, assistiamo al proliferare di diverse cliniche mediche low cost che offrono servizi di scarsa qualità, mettendo in pericolo la salute dei pazienti. Spesso queste cliniche attirano i pazienti con prezzi molto bassi, ma poi non garantiscono la qualità delle cure. Non possiamo permettere che la salute dei cittadini sia messa a rischio in questo modo. È



EDITORIALE

importante che le autorità preposte al controllo sanitario siano vigili e che le aziende che offrono servizi di scarsa qualità siano denunciate. Anche se questo non è esattamente il compito principale del Salvagente, proviamo comunque a puntare un faro su certe vicende, cercando di mettere in guardia le persone.

Dal mio canto, ho il dovere morale di premiare chi invece opera in maniera onesta, come nel caso di Christian Delrio e della sua clinica Dental Smile. Uno studio dentistico professionale ed estremamente all'avanguardia, sponsor di questo numero del magazine "Zero Truffe" e che, mi sento di affermare, pone la salute dei suoi pazienti al primo posto, a differenza di molte altre realtà.

Come giornale è nostro dovere informare i lettori sui pericoli legati a queste pratiche disoneste e a fornire loro strumenti per difendersi. È importante che i consumatori siano informati e che sappiano come riconoscere le truffe e le pratiche scorrette. Solo così potranno difendersi e proteggere la propria salute.

Allo stesso tempo, chiedo alle autorità competenti di fare la loro parte per garantire la sicurezza dei consumatori. È importante che vengano effettuati controlli regolari sulle aziende e sulle cliniche, in modo da garantire che rispettino le leggi e non mettano in pericolo la salute dei cittadini..

In conclusione, non possiamo permettere che le truffe alimentari e le cliniche low cost di scarsa qualità continuino ad esistere impunemente. È nostro dovere come consumatori essere vigili e informati, e chiedo alle autorità competenti di fare la loro parte per garantire la sicurezza dei cittadini. Per farlo, è necessario che ci sia maggiore trasparenza e informazione da parte delle aziende, ma anche che i consumatori siano educati e consapevoli dei loro diritti. Inoltre, le autorità preposte al controllo sanitario devono

essere dotate di strumenti adeguati per svolgere il loro lavoro in modo efficace.

Infine, mi rivolgo ai consumatori, chiedendo loro di fare attenzione a ciò che acquistano e di denunciare eventuali pratiche disoneste o truffe. Solo insieme possiamo proteggere la nostra salute e i nostri diritti, e fare in modo che le aziende rispettino le leggi e offrano prodotti e servizi di qualità.

Continueremo a informare i lettori e a promuovere la cultura della legalità e della trasparenza, perché la salute dei consumatori deve sempre venire prima degli interessi economici.

Forse leggendo queste righe starai pensando che in fondo non è così importante mettere in guardia le persone dagli scandali alimentari, in fondo "non è mai morto nessuno"... Beh, sappi che non è proprio così. Al contrario, gli scandali alimentari hanno causato ben più di qualche danno.

Per darti un'idea, ecco una lista degli scandali alimentari più importanti degli ultimi 15 anni.

1. Focolai di E. coli nel 2011 in Germania: circa 4.000 persone si ammalarono e 50 morirono a causa di un'epidemia di E. coli in Germania, probabilmente causata dal consumo di germogli di soia contaminati.
2. Carne di cavallo nel 2013 in Europa: nel 2013 venne scoperto che alcune confezioni di carne di manzo in Europa contenevano carne di cavallo, in violazione delle etichette. L'episodio coinvolse diversi Paesi europei e diverse catene di supermercati.
3. Focolai di Listeria nel 2018 in Sud Africa: più di 200 persone morirono a causa di un'epidemia di Listeria in Sud Africa nel 2018, che venne collegata alla carne lavorata prodotta da una sola azienda.
4. Contaminazione da Salmonella nei cioccolatini nel 2019: nel 2019, un focolaio di Salmonella ha colpito 150 persone, in gran



parte bambini, in nove Paesi europei, probabilmente causato dalla contaminazione dei cioccolatini.

5. Contaminazione da Listeria in Francia nel 2020: nel 2020, vennero rilevati casi di infezione da Listeria in Francia, collegati al consumo di prodotti a base di latte prodotti da una sola azienda..
6. Contaminazione da aflotossine in India nel 2021: nel 2021, venne scoperto che diverse marche di popcorn e altri snack in India contenevano livelli elevati di aflotossine, sostanze cancerogene prodotte da funghi.
7. Contaminazione da Listeria in Spagna nel 2022: nel 2022, vennero rilevati casi di infezione da Listeria in Spagna, probabilmente causati dal consumo di carne lavorata prodotta da una sola azienda.

Spero che adesso ti sia più chiaro quanto il lavoro di divulgazione su questi argomenti sia di vitale importanza. Il problema principale è che da soli siamo piccole gocce nel mare, ma insieme possiamo creare un oceano di persone, di imprenditori, editori e consumatori, che operano in maniera onesta e trasparente, così da trainare sempre più il nostro Paese verso la via della legalità e della tutela dei cittadini.

IL NOSTRO LAVORO NON ESISTEREBBE SE NON ESISTESSERO PERSONE CHE HANNO CURA E ATTENZIONE NEI CONFRONTI DEL PROPRIO BENESSERE, IN PRIMIS.

A volte mi rendo conto di vivere in una sorta di bolla, tra le redazioni, i miei collaboratori e i lettori del Salvagente, sono circondato da persone effettivamente attente ai consumi. Ma là fuori? La situazione al di fuori dalla mia bolla è molto diversa, le persone non hanno quel sano velo di diffidenza nei confronti delle grandi aziende e del conseguente marketing, quindi abbassano le difese e spesso, nostro malgrado, vengonoaggirate.

Ecco perché è importante fare un lavoro di divulgazione ancora più incisivo, che possa arrivare a un numero di persone sempre maggiore. Altrimenti succede che qui dentro siamo tutti protetti e tutelati mentre là fuori... regna il caos.

Ti lascio alla lettura di questo numero del magalog, che spero possa darti molti spunti interessanti su quanto sia importante avere gli occhi aperti anche in un settore "apparentemente sicuro" come quello odontoiatrico.



EDITORIALE

DI **RICCARDO QUINTILI** DIRETTORE DE "IL SALVAGENTE"

ORIENTARE LE SCELTE DEI CONSUMATORI? NOI NE SIAMO ORGOGLIOSI

Che succede quando viene pubblicato un test del Salvagente? Come reagiscono le aziende che si vedono "sbattute in prima pagina"? Sono domande che ci siamo sentiti rivolgere spesso in questi anni. Alle quali non sempre è facile dare una risposta sintetica, se non usando un tranciante (quanto poco risolutivo) "dipende".

Eppure dopo 31 anni di "onorato servizio" al Salvagente è davvero difficile non rispondere così. "Dipende", infatti, dalle aziende, dalla loro sensibilità, dalla lungimiranza, dal modo di fare i conti con i loro consumatori che in fondo altro non sono che il nostro pubblico di lettori. E non pensiate che si tratti solo di una questione di fatturato e di organizzazione interna, nella nostra storia abbiamo incontrato realtà molto piccole, a conduzione quasi familiare, o società ben più strutturate e grandi che di fronte ai dati delle nostre analisi hanno reagito allo stesso modo, chiudendosi a riccio e minacciando querele se avessimo pubblicato anche una sola riga. Due esempi presi dal mazzo del nostro lavoro quotidiano sono quelli dell'ultimo test sugli integratori anti-colesterolo e di quello sull'olio extravergine di oliva. Nel primo caso, quando le analisi di laboratorio (e non di un analista qualsiasi ma realizzate per noi dall'Università Federico II di Napoli) ci dicevano che alcune compresse non si disgregavano nel nostro organismo

(tanto per capirci, transitavano senza cedere alcuna delle sostanze attive), c'è stato chi ci ha minacciato di non fare il suo nome se non volevamo guai legali. Piccoli laboratori, che non facevano altro che acquistare i prodotti in zone lontane del mondo e poi confezionarle con il proprio marchio.

Ma non è che le cose vadano diversamente quando si tratta di grandi industrie. Il caso dell'olio è un buon esempio, con industrie come la Coricelli e associazioni di settore come Assitol, che hanno fatto fuoco e fiamme contro i risultati di un'analisi (anche in questo caso fatta per il Salvagente non in un oscuro laboratorio in un sottoscala, ma da esperti dell'Agenzia delle Dogane) che mostrava come l'olio sugli scaffali dei supermercati fosse di una qualità ben diversa da quella che veniva fatta pagare per extravergine. Minacce tradotte in azioni penali, civili, perfino ricorsi all'Antitrust, l'intero armamentario di reazioni che sembrano testimoniare una scarsa consuetudine a fare i conti con una stampa di inchiesta, che non rinuncia a dialogare ma che è anche pronta a fare nomi e cognomi, quando è giusto. Tanto che una delle strategie di attacco delle industrie (paradossalmente sostenuta dalla Autorità garante della concorrenza e del mercato) è che i test altro non siano che pubblicità occulta, tesa ad alterare il mercato e dunque siano una pratica commerciale



scorretta. Un tema delicato, che fa confusione tra giornalismo e pubblicità e sacrifica la libertà di informazione di cui torneremo a parlare presto.

Inutile dire che in ognuno di questi due casi (e di molti altri) abbiamo comunque deciso di dare alle stampe i test, senza censurare nulla.

Più utile, semmai, citare il modo opposto di reagire di chi si è sentito chiamato in causa dal nostro giornale per analisi non convincenti. Usiamo sempre l'esempio dell'olio per spiegarci. In quelle prove uno dei prodotti risultati non extravergine è stato quello commercializzato a marchio Todis. Ebbene la catena di hard discount, messa a conoscenza dei risultati dettagliati (cosa che facciamo prima della pubblicazione ogni qualvolta le analisi evidenzino qualche criticità), ha deciso di fare i suoi controlli sul fornitore e cercare soluzioni che evitassero il ripetersi di casi come quelli documentati dal Salvagente. Identico atteggiamento è venuto da Esselunga, nel caso delle banane biologiche certificate da Ctm Agrofair che presentavano tracce di un pesticida. E qui è intervenuto il certificatore dei prodotti equosolidali per bloccare le forniture, risalire fino al campo e verificare le cause di un inquinamento accidentale da campi vicini.

E, ancora per rimanere nell'esempio degli integratori, forse il caso migliore per spiegare quel "dipende" da cui siamo partiti è quello della Menarini. L'industria farmaceutica, anche qui informata dei risultati dell'analisi della disaggregazione, ha deciso di ripeterla internamente e una volta confermati i valori ottenuti da noi ha richiamato dal mercato i prodotti che non si "scioglievano", pur non obbligando a farlo, visto



che la legge impone questa analisi ai farmaci non agli integratori. E lo stesso ministero della Salute ha ufficialmente promesso di cambiare le regole per un settore in cui gli italiani spendono qualcosa come 3,5 miliardi l'anno.

La nostra inchiesta era "suscettibile di orientare le scelte dei consumatori" come ha argomentato Antitrust (e come hanno accusato le industrie bocciate nel test degli oli)? Certamente, rispondiamo noi, come non solo è giusto ma è perfino auspicabile che faccia il buon giornalismo.

Rimanere piccati da una critica, quasi fosse un reato di lesa maestà, a maggior ragione quando ha il fondamento di una prova imparziale di laboratorio, non è mai un buon segnale. Ma è comprensibile in un paese dove la libertà di stampa, quando si parla di aziende è scivolata assai in basso nella classifica mondiale. Un luogo, l'Italia, dove chi non ha la copertura legale, magari fa il free lance per pochi euro ad articolo non rischia di certo di prendere di petto una società che potrebbe trascinarlo per anni in tribunale. E chi invece ha alle spalle un grande giornale, o magari perfino un servizio pubblico, non fa i nomi perché deve fare i conti con la pubblicità...

Noi rimaniamo convinti che questo non faccia bene né all'informazione né alle aziende che vogliono crescere e per questo continuiamo a fare il lavoro per il quale questo giornale è nato. Almeno fino a che qualcuno non si prenderà la responsabilità di dirci apertamente che in Italia non è possibile...



Supplemento al numero 5
di maggio 2024
del mensile *il Salvagente*
Leader nei Test di laboratorio
contro le Truffe ai consumatori

il Salvagente

Direttore responsabile
Riccardo Quintili
Vicedirettore
Enrico Cinotti

Registrazione al Tribunale
di Roma n° 212/1992
del 3 aprile 1992

Stampa

Str Press srl
Via carpi, 19
00040 Pomezia RM

Chiuso in tipografia
aprile 2024

Editoriale Novanta Srl

Società Unipersonale
c.f. 12865661008
via Ludovico di Savoia 2B
00185 Roma
tel 06 91501100

SOMMARIO

1 EDITORIALE di Matteo Fago
*L'editore che combatte le truffe: la storia
di Matteo Fago e del suo "Salvagente"*

4 EDITORIALE di Riccardo Quintili
*Orientare le scelte dei consumatori?
noi ne siamo orgogliosi*

8 INTERVISTA a Manuel Pasqual
*Il successo di Better Life tra acque trasparenti,
integrità e innovazione*

18 INTERVISTA a Mirko Baldo
*Il successo di un'azienda passa per idee solide e concrete.
Ne parliamo con Mirko Baldo, Responsabile Tecnico Better Life*

24 SICUREZZA
*Depuratori d'acqua e osmosi inversa: una scelta sicura
per risparmiare e tutelare l'ambiente*

32 IL TEST
*L'inchiesta del Salvagente che nell'agosto del 2020 ha scosso
il mercato delle acque in bottiglia*

40 OBIEZIONI
*Perché le persone NON acquistano un depuratore d'acqua:
ecco le 10 principali obiezioni*

46 MALPRATICHE
*Acque torbide: le PRATICHE ERRATE più diffuse
nel mondo dei depuratori d'acqua*



50 COMIC

L'acqua limpida dei nostri eroi: Il fumetto di Better Life

52 FAQ

Domande e risposte

56 CONSULENZA

Quanto costa un depuratore d'acqua?

Ecco perché Better Life sceglie la consulenza su misura

58 CUSTOMER CARE

L'appuntamento dal vivo: perché è importante
nella scelta di un purificatore d'acqua

62 PERCORSO

Il percorso del cliente con Better Life:
Un'esperienza personalizzata

64 TESTIMONIANZE

Acque rinate voci dalla sorgente di Better

68 BOLLINO DE *IL SALVAGENTE*

76 I NUMERI 2024





INTERVISTA

MANUEL PASQUAL: IL SUCCESSO DI BETTER LIFE TRA ACQUE TRASPARENTI, INTEGRITÀ E INNOVAZIONE

In un'intervista approfondita, Manuel Pasqual, fondatore di Better Life, discute l'importanza di operare con onestà e integrità nel settore dei servizi e dell'assistenza. L'azienda è impegnata a migliorare costantemente il servizio grazie al "Protocollo trasparenza" e all'introduzione di soluzioni tecnologiche innovative, con l'obiettivo di garantire la soddisfazione del cliente e un futuro più sostenibile.

ALLORA MANUEL, PARTIAMO SUBITO DA UNA DOMANDA CLASSICA: COME HAI INIZIATO A LAVORARE IN QUESTO SETTORE?

È una storia interessante, grazie per avermelo chiesto. Partiamo dal presupposto che vengo da tutt'altro settore dell'imprenditoria. Da quando avevo nove anni, mia mamma ha gestito dei ristoranti, quindi ho conosciuto un'impresa più tradizionale. Mio papà, invece, aveva delle aziende di commercio. Quindi in qualche modo sono sempre stato immerso nel mondo del "customer care", dove si fa azienda in modo tradizionale e c'è un'attenzione al cliente seria e di alto livello. Dopo anni in questo lavoro, ero comunque affascinato dal settore della vendita, che

prometteva opportunità di guadagno interessanti. Quindi, dieci o undici anni fa, ho scoperto il mondo della vendita diretta. Mi piaceva l'idea di entrare a casa delle persone, aiutarle a fare scelte consapevoli. All'inizio, però, ho dovuto affrontare un problema familiare, perché mio padre non capiva perché volessi fare quel tipo di lavoro. La figura del venditore è spesso associata a quella del truffatore o del fanfarone, una figura poco professionale. A me, però, quel lavoro piaceva e mi dava gioia ed emozione. Il mio primo obiettivo è stato quello di cambiare l'idea associata a quella professione. Volevo dimostrare che si potesse vendere onestamente, eticamente e con trasparenza. Quindi, la mia prima sfida è stata questa.



INTERVISTA

PARAFRASANDO: LA VENDITA, È AGIRE NEL MIGLIOR INTERESSE DEL CONSUMATORE, CHE POI È ANCHE LA LINEA ETICA DEL SALVAGENTE.

Esatto, ed è per questo che Il Salvagente è stato un punto di arrivo che sposava la mia mentalità. Insomma, sono approdato al mondo della vendita diretta e me ne sono “innamorato”. Entrare in casa delle persone, relazionarmi con loro, tutte dinamiche più coinvolgenti rispetto a una vendita B2B tradizionale. Però, c'erano alcune situazioni che non mi piacevano. Per tanti anni ho collaborato con varie aziende e ho affrontato una seconda problematica, un senso di frustrazione: nonostante lavorassi con integrità, la maggior parte delle aziende sul mercato erano concentrate solo sulla parte business, dando poca attenzione alla persona. Il cliente, dopo aver firmato il contratto, veniva spesso abbandonato a se stesso. Questa cosa mi creava frustrazione e disagio quindi decisi che non mi interessava più lavorare in quel settore a queste condizioni. Mi piaceva

il prodotto e volevo creare qualcosa di diverso. L'idea di Better Life nasce proprio da un'insoddisfazione, da una frustrazione, da un senso di ingiustizia che vivevo verso le persone. Volevo creare un'azienda dove poter realmente aiutare la gente, dove anche i collaboratori potessero stare bene, lavorare bene ed essere apprezzati. Non è giusto che un'azienda debba fare profitti a discapito degli altri. Secondo me, c'è spazio economico per fare bene il lavoro e rendere le persone felici.

Se il cliente ha un problema, deve ricevere assistenza immediata e adeguata.

POTREMMO DIRE CHE SONO LE AZIENDE ETICHE QUELLE CHE MANTENGONO IL SUCCESSO NEL TEMPO, OPERANDO ONESTAMENTE SIA NEI CONFRONTI DEI CLIENTI SIA NEI CONFRONTI DEI COLLABORATORI.

Esatto. A noi non interessa guadagnare da ogni singola transazione, ma il nostro obiettivo cardine è la soddisfazione del cliente. Siamo disposti tranquillamente a



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita



INTERVISTA

incassare una perdita con uno di loro, se necessita di extra assistenza o di altre cose, purché la sua soddisfazione e la fiducia riposta in noi non venga tradita. Per noi è indispensabile che il cliente sia felice, soddisfatto e contento della scelta fatta. Nel mondo imprenditoriale da cui provengo, queste cose sono la normalità. Nel mondo della vendita diretta, invece, c'è una mentalità molto anni '90, dove l'idea è quella di incassare il massimo da ogni cliente, sapendo che non si tornerà più da lui.

TIPO "PRENDI I SOLDI E SCAPPA", SI DICEVA UNA VOLTA.

Purtroppo, c'è una mentalità in alcune imprese in cui l'idea è di sfruttare ogni risorsa, che si tratti di fornitori, collaboratori o clienti, per aumentare il livello di ricchezza personale. Io invece sono innamorato di un'idea imprenditoriale diversa, come quella di Brunello Cucinelli, dove l'imprenditore è un ottimo gestore e investe parte del suo ritorno economico nella felicità dei collaboratori, in un

ambiente di lavoro speciale, nell'assistenza al cliente e nel contribuire alla società in cui vive. L'idea non è massimizzare il profitto a scapito di tutti gli altri, ma riequilibrare le marginalità in modo che tutti ne beneficino.

QUESTO APPROCCIO È IN QUALCHE MODO COLLEGATO ALLA SCELTA DI VENDERE SOLO UN CERTO TIPO DI PURIFICATORI D'ACQUA?

Sì, sicuramente. Nel nostro settore, il prodotto è importante ma non è la cosa più importante. Partire con un prodotto di alta qualità riduce le necessità di assistenza. Ma entrambi i prodotti, il top e il più scarso, necessitano di un servizio costante di manutenzione e assistenza. Quindi, forse la cosa più importante non è il prodotto, ma l'azienda che scegli e ti accompagna nel momento del bisogno. Tutti i prodotti possono avere problemi, e la differenza sta nel fatto che l'azienda sia presente e risolva quel problema.

Noi abbiamo cercato i prodotti top nel mercato e abbiamo migliorato il prodotto standard. Abbiamo creato una proposta





INTERVISTA

migliore che potesse essere presente nel mercato, 100% italiano. Siamo stati i primi a creare la personalizzazione dell'acqua e ad introdurre connessioni WiFi per poter monitorare a distanza il dispositivo. In questo modo, se ci fosse una piccola anomalia, siamo noi a vederla, avvisare il cliente e inviare il tecnico. Siamo un'azienda molto smart e ci stiamo trasformando in un'azienda tech, cercando di trasformare il dispositivo da semplice elettrodomestico a qualcosa che possa offrire una serie di servizi e aiuti alle persone.

QUINDI DICIAMO CHE SE UNA PERSONA HA UN PROBLEMA AL SUO DISPOSITIVO E NON LO SA, IN REALTÀ TU TE NE ACCORGI?

Certo, il servizio di assistenza riceve un allarme con la problematica del tuo dispositivo.

QUINDI IN PRATICA, ANZICHÉ ESSERE IO A CHIAMARE L'ASSISTENZA, È L'ASSISTENZA CHE MI CHIAMA PER SEGNALARMIL PROBLEMA?

Esatto, un po' quello che succede nei sistemi di allarme più evoluti, dove magari tu sei fuori casa ma vieni avvisato te e viene avvisata la centrale di assistenza, magari che c'è un qualche problema da verificare o un'intrusione.

MOLTO UTILE. CI SAREBBE DA CHIEDERSI PERCHÉ MOLTE AZIENDE PREFERISCONO RISPARMIARE IL PIÙ POSSIBILE SUI SERVIZI, INVECE DI

AUMENTARLI...

Allora, mi verrebbe da risponderti che il problema risiede in un vecchio proverbio che dice: se i furfanti sapessero quanti soldi si guadagnano onestamente, sarebbero onesti per furfanteria. Se le persone fossero consapevoli che un approccio onesto, pulito e trasparente porterebbe a guadagni maggiori, agirebbero onestamente, non solo per etica, ma anche per interesse nel business. Probabilmente, a queste persone manca una visione futura, il che mi sorprende.

Oggi tutto è a portata di click, verificabile e scalabile. È possibile avere una comunicazione apparente o superficiale che sembra funzionare, ma è facile scavare un po' più a fondo e capire se un'azienda è seria o meno. Ormai le recensioni sono ovunque e immediatamente disponibili. Quindi, mi stupisce che ci siano ancora aziende che lavorano male e offrano disservizi, poiché vengono scoperte rapidamente. Prima dell'era di Google, un'azienda poteva permettersi di lavorare in modo non etico o offrire disservizi, e al massimo il vicino di casa ne parlava con un altro vicino. Tuttavia, a livello nazionale, questa situazione non era comprensibile o comunicabile.

Ora, se non si lavora bene, si viene distrutti. Dunque, mi sorprende che ci siano ancora aziende che non lavorano bene. Forse una parte del problema è la mancanza di conoscenza, mentre un'altra parte riguarda la ricerca della via veloce.

Poiché tutti cercano l'arricchimento e il risultato veloce, nessuno vuole perdere soldi.

E FARE LE COSE PER BENE È



INTERVISTA

IMPEGNATIVO.

E anche costoso nella realtà. Perché è chiaro che l'investimento di denaro necessario a far sì che le cose siano fatte bene, non sempre viene ripagato immediatamente. Anzi, a volte è necessario aspettare a lungo prima che ci sia un effettivo ritorno. E questo per molte aziende è un sacrificio insostenibile. Faccio un esempio banale: noi, se il cliente non è soddisfatto, andiamo a disinstallare il dispositivo, quindi nell'arco delle settimane veniamo da te. Hai installato un dispositivo? Non sei contento? Se vuoi veniamo a toglierlo. Tra l'altro questa cosa è anche un obbligo di legge. Metà di queste aziende che lavorano male non ti danno questo tipo di possibilità.

SI, IN REALTÀ LO PREVEDE IL CODICE DEL CONSUMO.

Ciò che volevo dire è che, dal punto di vista dell'azienda, sostenere dei costi può essere difficile. Molte persone non lo fanno perché vogliono vincere ad ogni costo, e quindi non sono disposte a fare sacrifici. Mettere mano al portafoglio è più facile quando si è motivati da qualcosa di più grande, come il desiderio di fare bene le cose. Se invece si è guidati solo dai numeri, è ovvio che quando non si ottengono profitti, le persone non ascoltano.

C'È QUALCHE SITUAZIONE IN PARTICOLARE IN CUI HAI SENTITO DI AVER FATTO DEL BENE?

Ricordo sicuramente alcune situazioni in cui abbiamo aiutato persone che non pensavano di poter ricevere aiuto,

persone con problemi di salute o difficoltà economiche. Un esempio è una famiglia che finanziariamente non poteva permettersi un investimento importante. Avevano molti problemi, tra cui bambini che avevano bisogno di aiuto speciale e la necessità di avere un'acqua filtrata e leggera per motivi di salute. Quando li abbiamo accompagnati nel percorso, abbiamo dovuto fare uno sforzo come azienda per aiutarli a portarlo avanti. La gratitudine che abbiamo ricevuto da quella famiglia è stata immensa.

TI HA RIEMPIUTO IL CUORE.

Sì, oltre all'aspetto del servizio che offriamo, il rapporto che si crea con le persone è meraviglioso. Quando entriamo nelle case delle famiglie, ci aprono la loro vita e ci raccontano le loro storie. È un arricchimento per tutti. Tradire la fiducia di queste persone sarebbe vergognoso. Quindi, ripagarli con disonestà è davvero triste.

A QUESTO PUNTO TI CHIEDO: COME TROVI COLLABORATORI CON UNA VISIONE COME LA TUA, E COME LI SUPPORTI PER NON CADERE NEL TRANELLO DEL "GUADAGNO FACILE"?

Diciamo che bisogna distinguere tra diversi tipi di collaboratori. I collaboratori con rapporti di stipendio o busta paga tendenzialmente hanno una mentalità più tradizionale, mentre a volte la difficoltà si trova nelle collaborazioni esterne, come venditori o consulenti. Noi non siamo interessati ad avere persone con grandi performance di vendita se questo significa



INTERVISTA

compromettere i nostri valori. Cerchiamo persone talentuose nella vendita, ma anche nell'etica e nell'onestà.

Nel momento in cui un collaboratore inizia a lavorare con noi, abbiamo dei protocolli di trasparenza per evitare rischi e assicurarci che la comunicazione con il cliente sia chiara. Ad esempio, prima di installare un impianto, il giorno successivo alla firma del contratto, un addetto amministrativo richiama il cliente per fare un recap di tutti gli aspetti economici e finanziari discussi. Inviando anche una serie di email con i contratti e un recap dettagliato. Solo dopo che il cliente ha preso atto di tutto, procediamo con l'installazione. Se c'è qualcosa che non è chiaro o non piace al cliente, annulliamo il contratto.

IL FAMOSO “PROTOCOLLO TRASPARENZA” CHE PUBBLICIZZATE SUL SITO.

Esattamente. Nei primi anni, a volte il cliente si dimenticava qualche passaggio e poi, durante la manutenzione, ci faceva notare che non gli era stato detto qualcosa. Per evitare queste situazioni, abbiamo deciso di cambiare il nostro approccio: il giorno dopo l'incontro con il cliente, l'amministrazione lo richiama per rivedere tutto e solo dopo procediamo con l'installazione.

QUINDI CON VOI NON SI PUÒ SEMPLICEMENTE CLICCARE SU “SÌ, ACCETTO”, COME IN ALTRE REALTÀ. OK. PER I CONSULENTI, INVECE, LA SELEZIONE FUNZIONA ALLO STESSO MODO?

È importante sottolineare che ciò che

seminiamo ogni giorno diventa uno strumento per raccogliere risultati. Le persone vengono da noi per due motivi: o conoscono consulenti che lavorano con noi e ne parlano molto bene, oppure sono stanche di collaborare con aziende che creano problemi o frustrazioni.

Quando queste persone si informano su di noi e scoprono la nostra reputazione, abbracciano immediatamente i nostri valori. Inizialmente, potrebbero aver paura che essere trasparenti significhi vendere di meno, ma quando vedono che la comunicazione trasparente rafforza la vendita, anche coloro che non erano abituati adottano e perseguono questo approccio.

SI POTREBBE DIRE CHE I COLLABORATORI CHE NON SI ADATTANO A QUESTO APPROCCIO, DI FATTO, SI “AUTO-ELIMINANO” NEL TEMPO?

Ci accorgiamo fin dall'inizio se qualcuno non si adatta ai nostri valori. Se non lo notiamo subito, lo vediamo dopo qualche giorno. Abbiamo un controllo molto attento su tutto in azienda, quindi sappiamo sempre cosa succede, sia che si tratti di vendite che di appuntamenti in cui non si vende. Il 100% degli appuntamenti viene verificato: una persona chiama il cliente per chiedere informazioni sull'arrivo del consulente, sulla sua puntualità e presentazione, e sul motivo per cui non hanno accettato l'offerta. Se qualcuno non ha il nostro approccio, lo capiamo già dalle prime telefonate di verifica.

Inoltre, c'è una formazione continua e costante, sia iniziale che settimanale. Anche





INTERVISTA

chi proviene dal nostro settore deve essere formato e informato su chi siamo e come lavoriamo. Ci sono incontri settimanali con l'intera rete di vendita, in cui si svolge una formazione. Inoltre, i vari responsabili escono settimanalmente con i consulenti per vedere come lavorano e quale approccio adottano. Quindi, è difficile che una persona venga abbandonata a se stessa.

MOLTO BENE. ORA SE SEI D'ACCORDO ANDREMMO SUL PUNTO CENTRALE DELLA QUESTIONE: PERCHÉ LE PERSONE SMETTONO DI BERE L'ACQUA DEL RUBINETTO, E SCELGONO DI RIVOLGERSI A TE?

Ci sono diverse motivazioni per cui le persone vengono da noi. La più semplice è che acquistano bottiglie d'acqua perché non credono che l'acqua di casa sia buona o perché non ha determinate caratteristiche che cercano. Chi è abituato a spendere centinaia di euro all'anno per acqua in bottiglia potrebbe avvicinarsi al mondo della depurazione per risparmiare denaro, per comodità o per ridurre l'uso di plastica. Per chi ancora beve l'acqua di casa, potrebbe iniziare a non fidarsi più della qualità dell'acqua o a rendersi conto che, sebbene sia potabile, potrebbe non avere caratteristiche di purezza elevate come le acque di alta montagna.

Anche se l'acqua potabile viene controllata e testata per la presenza di inquinanti, non è possibile garantire che sia completamente priva di tutte le sostanze nocive presenti in natura. Ad esempio, l'acqua potabile viene testata per 1200 inquinanti, ma in natura ne esistono circa 180.000. Alcuni problemi, come quello dei PFAS nelle condutture

idriche, sono emersi solo in seguito a diverse inchieste. Quindi, se qualcuno desidera un'acqua con caratteristiche migliori, potrebbe non essere in grado di trovarla in tutti i comuni e quindi si rivolge a noi.

ALLARGANDO LA VISIONE SUL TUO SETTORE, COSA DOVREBBERO VALUTARE LE PERSONE QUANDO DECIDONO DI SCEGLIERE UN PURIFICATORE D'ACQUA?

Purtroppo ci sono aziende truffatrici che fanno firmare contratti ingannevoli. Diffiderei da chi ti fa provare il prodotto e torna dopo un certo periodo, e leggerei attentamente i contratti.

Il rischio maggiore nel settore è l'improvvisazione.

Molte aziende aprono e chiudono rapidamente, offrendo garanzie e promesse irrealistiche. Il consumatore rischia di investire in un prodotto che poi non ha assistenza.

Consiglio di verificare da quanto tempo l'azienda esiste e leggere recensioni per valutarne la serietà. Le offerte troppo convenienti spesso nascondono qualcosa. Nel mondo della depurazione ci sono tre tipologie di offerte: vendita del prodotto con pagamento della manutenzione, prodotto gratuito con pagamento della manutenzione e noleggio. Noi offriamo il prodotto gratuito con pagamento della manutenzione, perché crediamo nel servizio di assistenza.

Anche se può sembrare strano, questo tipo di offerta esiste anche per altri elettrodomestici, come le macchinette del caffè. È importante che il cliente sappia



INTERVISTA

esattamente quali costi affronterà in termini di manutenzione, senza sorprese.

IMPARARE A BERE MEGLIO, SOSTENERE LA TRASPARENZA E IL SUPPORTO TECNOLOGICO, MASSIMIZZARE L'ASSISTENZA. NON SONO POCHI I PUNTI FORZA SU CUI LAVORATE.

Sì, esattamente. Stiamo cercando di rendere sempre più efficiente il nostro servizio e di ridurre i tempi di risposta per le assistenze. Con l'area cliente, vogliamo offrire ai nostri clienti un servizio completo e trasparente, in modo che possano avere un controllo diretto sulle informazioni e le comunicazioni relative al loro impianto. Vogliamo continuare a migliorare e a sviluppare nuove soluzioni per soddisfare al meglio le esigenze dei nostri clienti. E, naturalmente, cercheremo anche di ridurre ulteriormente l'uso della carta nella nostra azienda, anche se ci sono ancora alcuni

aspetti da migliorare in questo senso.

GRAZIE, MANUEL, PER AVER CONDIVISO CON NOI LA TUA ESPERIENZA E LA VISIONE DELL'AZIENDA. SIAMO CERTI CHE I NOSTRI LETTORI APPREZZERANNO LE INFORMAZIONI CHE HAI FORNITO.

Grazie a voi del Salvagente, per avermi dato l'opportunità di parlare del nostro lavoro e dei nostri progetti futuri. È sempre un piacere condividere la nostra passione per l'innovazione e la soddisfazione del cliente. Spero che questa intervista possa essere stata utile e interessante per i vostri lettori e che possa contribuire a far conoscere meglio Better Life e il suo impegno per offrire un servizio di alta qualità e tecnologicamente avanzato. Grazie ancora per l'invito e per la stimolante conversazione.





INTERVISTA



**Il titolare di Better Life
Manuel Pasqual** nella
riunione settimanale
con i responsabili
dei vari reparti





INTERVISTA

PRECISIONE, INNOVAZIONE, LEGAMI

IL SUCCESSO DI UN'AZIENDA PASSA PER
IDEE SOLIDE E CONCRETE. NE PARLIAMO
CON MIRKO BALDO, RESPONSABILE
TECNICO BETTER LIFE

BENVENUTO MIRKO, INIZIAMO CHIEDENDOTI: COM'È INIZIATA LA TUA AVVENTURA IN BETTER LIFE?

Ciao ragazzi, beh la cosa è iniziata con la delusione verso le aziende conosciute negli anni. Stavo progettando di chiudere le mie attività (facevo tutt'altro) e partire all'estero per ricominciare.

Un giorno, Manuel [Pasqual, ndr] mi chiamò e mi parlò della sua visione. In quel momento era stanco, diciamo così, dell'approccio business delle aziende in Italia. Voleva mettere il cliente al primo posto. Così è nata Better Life e da allora sono parte di questa splendida realtà.

DATO CHE TI OCCUPI DEGLI ASPETTI TECNICI, CI PUOI RACCONTARE DI PIÙ SULLA VOSTRA AZIENDA E SUI VOSTRI PRODOTTI

I nostri prodotti sono creati e testati da noi, adattandoli alle esigenze del cliente. Vogliamo mettere il cliente al primo posto e personalizzare il suo dispositivo e, di

conseguenza, la sua acqua, come uno stilista crea un vestito su misura.

QUINDI È TUTTO PRODOTTO IN ITALIA?

Ci piace il made in Italy e ogni 3-5 mesi visitiamo la fabbrica per innovare e controllare ogni elemento. L'ultima innovazione è il sistema di controllo Wifi che avvisa il cliente in caso di avaria, dimostrando il nostro impegno verso la precisione e la puntualità. Collegando il dispositivo alla rete del cliente ci è capitato alcune volte di contattare noi per primi il cliente dicendogli "guarda che la macchina è in blocco" quando lui non sapeva ancora niente quindi sicuramente ulteriore nostro punto di forza è la tempestività.

OK, E QUAL È IL RUOLO DEL REPARTO TECNICO IN TUTTO QUESTO?

Nel nostro settore si trovano solo aziende commerciali il cui scopo è vendere. Noi siamo nati invece come azienda tecnica,



INTERVISTA



siamo dei tecnici puri, degli esperti che solo dopo hanno sviluppato una rete commerciale e ciò cambia totalmente l'approccio al cliente. Noi offriamo un servizio di assistenza tecnica di alta qualità sempre, non siamo un'azienda commerciale che vende e poi magari sparisce o si fa cercare all'infinito per le manutenzioni dei dispositivi.

CAPISCO CHE LA PUNTUALITÀ E LA PRECISIONE SIANO QUINDI DEI PUNTI DI FORZA DI BETTER LIFE. COME SI TRADUCE QUESTO IN UN VANTAGGIO COMPETITIVO NEL VOSTRO SETTORE?

Oggi il cliente è sempre più esigente e noi siamo precisi e puntuali per venire incontro a questa esigenza. Essere presenti sempre con il cliente è il nostro principale punto di forza. Siamo presenti alla scadenza dell'anno per fare la manutenzione ma non solo... Siamo presenti nel caso il cliente abbia un'esigenza in più che si palesa nel tempo: per esempio nascono dei bambini, si allarga la famiglia e l'acqua richiesta è diversa. Oppure l'anno prima avevano bisogno di un'acqua demineralizzata, l'anno dopo ha bisogno di un'acqua un po' più ricca per i minerali. Noi ci siamo per modificare la loro acqua e riadattarla alla nuova esigenza.



INTERVISTA



E DAL PUNTO DI VISTA DELLA SALUTE DELL'AMBIENTE?

I nostri prodotti lavorano con pochissimo scarto di acqua ed eliminano la necessità di acquistare acqua in bottiglia, riducendo il consumo di plastica e contribuendo senza dubbio a una maggiore sostenibilità in generale.

CON MANUEL PASQUAL ABBIAMO PARLATO DI TRASPARENZA CONTRATTUALE E QUALITÀ DEI PRODOTTI, CHE RELAZIONE C'È FRA QUESTI ASPETTI E IL LAVORO CHE SVOLGETE NEL VOSTRO REPARTO?

Noi siamo nati proprio con la trasparenza, dall'esigenza di mettere al centro il cliente. Il ruolo del tecnico oggi giorno è quello di diventare un po' un amico del cliente. Noi andiamo a casa delle persone e cerchiamo per loro la soluzione più adatta alle loro esigenze, sia come gusto e composizione dell'acqua sia dal punto di vista dell'installazione. Quindi il nostro rapporto è basato sulla fiducia. Aver ottenuto il bollino di garanzia della rivista a tutela dei consumatori "Il Salvagente" dimostra il nostro impegno per la qualità e la correttezza in questo senso.

POTRESTI RACCONTARE DI



INTERVISTA

UN'INNOVAZIONE RECENTE CHE HA MIGLIORATO SIGNIFICATIVAMENTE I VOSTRI PRODOTTI E SERVIZI?

Oltre al controllo Wifi, abbiamo migliorato la silenziosità e l'efficienza.

Inoltre applichiamo le più recenti tecnologie anche ai clienti degli anni precedenti, dimostrando che il nostro impegno per l'innovazione continua senza fermarsi, e sarà così anche in futuro.

HAI UN MESSAGGIO CHE TI PIACEREBBE COMUNICARE A CHI HA ANCORA DEI DUBBI SUGLI ASPETTI PRATICI DELL'INSTALLAZIONE DI UN DEPURATORE?

Per chi sa farlo bene come noi, non è complicato affatto installare un depuratore a regola d'arte. I nostri tecnici sono tutti esperti specializzati ed hanno la sensibilità di installare con cura e prudenza i prodotti come se fossero a casa loro. Questo anche perché vengono formati ed aggiornati continuamente in una vera e propria scuola/ laboratorio che abbiamo all'interno dell'azienda.

PER CONCLUDERE, HAI QUALCHE ANEDDOTO PARTICOLARE CHE TI È RIMASTO IMPRESSO DA CONDIVIDERCI?

Mi viene in mente una signora anziana di un paio d'anni fa che viveva con i suoi sette cani e che lei amava profondamente. La signora mi raccontava che non riusciva a trovare l'acqua giusta per i suoi animali

tanto che andava per tentativi e comprava ogni volta un'acqua in bottiglia diversa. Ebbene la signora mi ha raccontato, quando sono andato a fargli la prima manutenzione annuale, che da quando aveva installato il nostro dispositivo i cani bevevano decisamente di più.

Inoltre non scavavano più buche in giardino, cosa che a detta del veterinario facevano per compensare una penuria di minerali. La nostra acqua aveva colmato quella mancanza.



PURIFICATORE D'ACQUA

Valutazione Clienti: 4.99/5 ★★★★★



BETTER LIFE



**FINALMENTE ACQUA
LISCIA E GASSATA A
CASA TUA**

**Affidati alla serietà
di chi ti rimborsa
se non sei soddisfatto.**



SODDISFATTI O RIMBORSATI

VUOI SAPERNE DI PIÙ?

RICHIEDI UNA CONSULENZA PERSONALIZZATA SENZA IMPEGNO



Chiamaci al 800 11 11 05



www.betterlifeitalia.it



Better Life



Better Life - Erogatore d'acqua



[better_life_srl](https://www.instagram.com/better_life_srl)





SICUREZZA

DEPURATORI D'ACQUA E OSMOSI INVERSA: UNA SCELTA SICURA PER RISPARMIARE E TUTELARE L'AMBIENTE

Nel settore dei depuratori l'offerta per il pubblico è ricca e, a volte, poco chiara. Cerchiamo di capire nel dettaglio cosa sono i depuratori d'acqua, cosa si intende per "osmosi inversa" e quali sono i dubbi più frequenti che meritano una risposta.

ALCUNI DETTAGLI TECNICI

I depuratori d'acqua sono dispositivi progettati per eliminare le impurità presenti nell'acqua di rubinetto, migliorandone la qualità e il sapore. Questi apparecchi filtrano l'acqua attraverso diversi stadi di purificazione, rimuovendo contaminanti quali cloro, sedimenti, metalli pesanti e sostanze organiche.

CHE COS'È L'OSMOSI INVERSA

Tra i diversi tipi di depuratori d'acqua, quelli che utilizzano la tecnologia a osmosi inversa si distinguono per l'alta capacità di filtraggio e la qualità dell'acqua prodotta. Questa tecnologia funziona facendo passare l'acqua attraverso una membrana semipermeabile che trattiene la maggior parte delle impurità, garantendo un'acqua pura e priva di contaminanti. Ecco

perché un depuratore a osmosi inversa può essere considerato la scelta più sicura tra quelli in commercio:

- Rimozione di oltre il 99% delle sostanze inquinanti, tra cui cloro, metalli pesanti, pesticidi e batteri
- Acqua dal sapore più gradevole e inodore
- Funzionamento automatico e manutenzione semplificata

DEPURATORI D'ACQUA VS ACQUA IN BOTTIGLIA: CONFRONTO ECONOMICO ED AMBIENTALE

L'utilizzo di un depuratore d'acqua, in particolare uno a osmosi inversa, può offrire numerosi vantaggi rispetto all'acquisto di acqua in bottiglia, sia dal punto di vista dell'ambiente che del portafoglio:

- Risparmio economico: con un depuratore d'acqua, si riduce il costo dell'acqua da bere, eliminando la necessità di acquistare acqua in bottiglia
- Riduzione dell'impronta ecologica: l'uso di un depuratore d'acqua riduce la produzione di rifiuti plastici e le emissioni di CO2 legate al trasporto delle bottiglie d'acqua



SICUREZZA

- Indipendenza dalle fonti di approvvigionamento: con un depuratore d'acqua, si ha sempre a disposizione acqua pulita e sicura, senza dipendere dall'approvvigionamento esterno

SCIogliamo I DUBBI: OBIEZIONI COMUNI E RISPOSTE

Alcuni lettori potrebbero avere dubbi o obiezioni riguardo all'acquisto e all'utilizzo di un depuratore d'acqua a osmosi inversa. Ecco le risposte alle domande più comuni:

I DEPURATORI A OSMOSI INVERSA SONO COSTOSI?

Sebbene l'investimento iniziale possa essere più elevato rispetto ad altri tipi di depuratori, i risparmi a lungo termine derivanti dalla riduzione dell'acquisto di acqua in bottiglia compensano ampiamente il costo iniziale. Alcune aziende, inoltre, propongono formule che consentono di azzerare l'investimento iniziale e ricondurlo solo all'aspetto della manutenzione.

LA MANUTENZIONE È COMPLICATA?

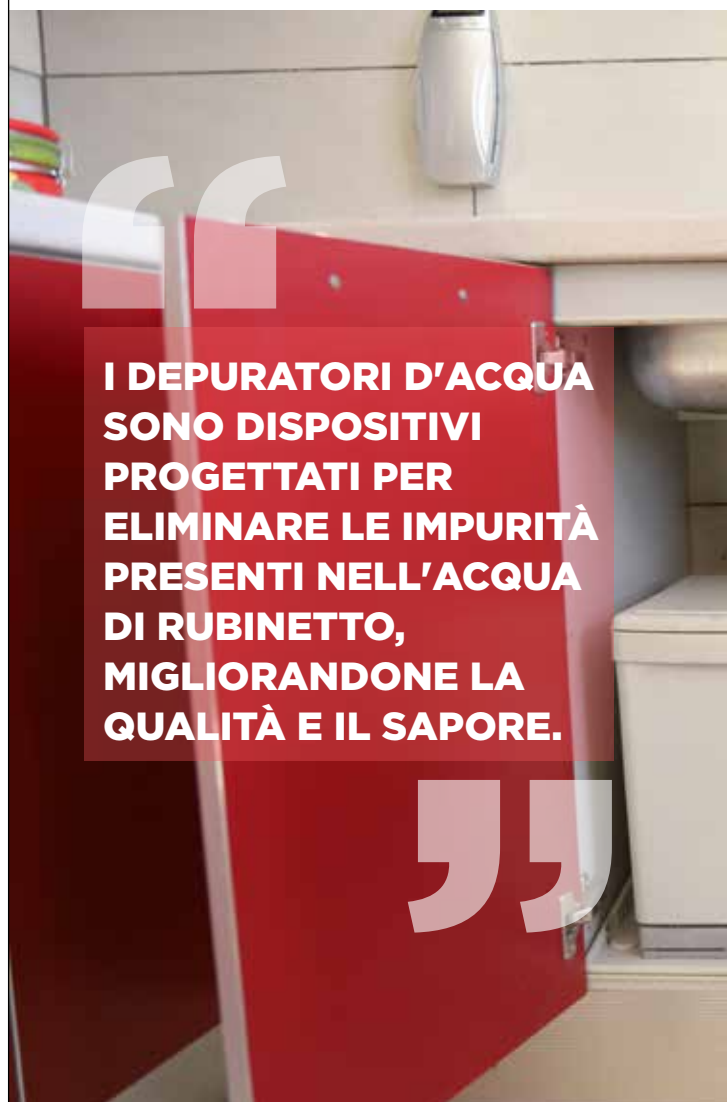
È consigliato che siano dei professionisti a effettuare la manutenzione affinché il dispositivo funzioni al meglio. Solitamente, è necessario sostituire i filtri periodicamente (ad esempio, una volta all'anno) e la membrana ogni 2-3 anni. Molti produttori offrono inoltre servizi di assistenza e manutenzione per garantire un funzionamento ottimale del dispositivo nel tempo.

I DEPURATORI D'ACQUA SPRECANO

MOLTA ACQUA?

È vero che i depuratori a osmosi inversa producono una certa quantità di acqua di scarto durante il processo di filtraggio. Tuttavia, i modelli più recenti e avanzati sono progettati per ridurre al minimo lo spreco d'acqua.

L'ACQUA DEPURATA PERDE I MINERALI IMPORTANTI?



I DEPURATORI D'ACQUA SONO DISPOSITIVI PROGETTATI PER ELIMINARE LE IMPURITÀ PRESENTI NELL'ACQUA DI RUBINETTO, MIGLIORANDONE LA QUALITÀ E IL SAPORE.





SICUREZZA

I depuratori a osmosi inversa rimuovono effettivamente alcuni minerali dall'acqua, ma è importante notare che la maggior parte dei minerali essenziali proviene dalla nostra alimentazione e non dall'acqua che beviamo. Inoltre, alcuni modelli di depuratori a osmosi inversa includono uno stadio di remineralizzazione, che reintroduce i minerali persi durante il processo di filtraggio, garantendo un'acqua equilibrata e salutare. In conclusione, i depuratori d'acqua a osmosi

inversa rappresentano una soluzione sicura ed efficiente per garantire acqua pulita e di qualità nelle nostre case. Scegliere un dispositivo del genere non solo consente di risparmiare denaro, ma contribuisce anche a ridurre l'impatto ambientale legato all'acquisto e allo smaltimento delle bottiglie d'acqua in plastica. Informarsi e valutare attentamente le opzioni disponibili è il primo passo verso una scelta consapevole e sostenibile per la salute del nostro pianeta e delle nostre famiglie.





CONSUMI

BETTER LIFE, UN PASSO AVANTI NELL'INFORMAZIONE CONSAPEVOLE

COME SCEGLIERE CON INTELLIGENZA NEL MERCATO LIBERO

Nel libero mercato, abbiamo l'opportunità di scegliere tra una varietà di servizi e prodotti, ognuno dei quali promette di risolvere i nostri problemi o soddisfare le nostre esigenze. Tuttavia, la scelta informata diventa una sfida quando ci troviamo di fronte a un mare di promesse, alcune delle quali sono allettanti ma possono rivelarsi ingannevoli. Un esempio emblematico di questo dilemma si trova nel settore della purificazione dell'acqua.

L'ACQUA POTABILE È UNA NECESSITÀ FONDAMENTALE, MA PURTROPPO LA SUA QUALITÀ NON È SEMPRE GARANTITA.

Questo problema è particolarmente acuto nelle regioni come il Veneto, dove le acque sono inquinate da sostanze tossiche come i PFAS, conosciuti per i loro effetti nocivi sulla salute umana. È in questo contesto che emerge l'azienda italiana Better Life, fondata da Manuel Pasqual, che promette una soluzione efficace a questo problema attraverso un sofisticato sistema di purificazione dell'acqua.

IL SISTEMA BETTER LIFE PROMETTE DI ELIMINARE IL PROBLEMA DEI PFAS E DI ALTRE SOSTANZE NOCIVE ATTRAVERSO UNA TECNOLOGIA DI FILTRAGGIO IN PIÙ FASI, GARANTENDO ACQUA POTABILE NATURALE O GASATA PURIFICATA E INNOCUA PER LA SALUTE.

Tuttavia, in un settore in cui abbondano pubblicità e promesse di ogni genere, molte delle quali si risolvono in completi insuccessi in termini di efficacia, la promessa di Better Life rischia di apparire agli occhi dei consumatori come una soluzione talmente assoluta da essere inverosimile.

QUINDI, COME PUÒ UN CONSUMATORE FARE UNA SCELTA INFORMATA? UN ELEMENTO DI PROVA INATTACCABILE E DEFINITIVO: IL TEST DI LABORATORIO.

Per dimostrare l'efficacia del suo sistema, Better Life ha deciso di affidarsi al





CONSUMI

programma di verifica del Salvagente, attraverso una serie di stringenti test di laboratorio mirati a verificare l'efficacia del suo prodotto. I risultati di questi test sono stati positivi, rilevando l'assenza di sostanze nocive e PFAS dopo il passaggio dell'acqua attraverso il sistema di purificazione di Better Life. Sono stati preparati dei campioni a concentrazione nota di diverse specie di PFAS e le concentrazioni di tali inquinanti dopo passaggio nell'apparecchio sono risultate essere inferiori al limite di quantificazione (5 ng/L) relativo alla strumentazione presente nel laboratorio scelto.

Non solo l'acqua dell'acquedotto cittadino, ma anche l'acqua da un pozzo posto in zona rossa PFAS in Veneto è stata testata. Tutti gli agenti inquinanti risultano essere stati filtrati. Ma non è tutto. Attraverso i legali del Salvagente, è stato verificato che il contratto di prestazione sottoscritto dal cliente sia in linea con le norme di legge, non abbia difformità e sia conforme a quanto promesso dall'azienda in termini di servizio.

Il sistema Better Life ha dunque pienamente rispettato le aspettative, vantando risultati ragguardevoli nei test di laboratorio cui è stato sottoposto. L'azienda è stata premiata per il suo sistema di purificazione acqua potabile anti-PFAS e ha ricevuto il bollino del Salvagente, una distinzione che testimonia l'efficacia del suo sistema.

Ma oltre all'efficacia del suo prodotto, Better Life si distingue per la sua filosofia aziendale. Nasce dalla frustrazione del

suo fondatore, Manuel Pasqual, di vedere i consumatori maltrattati da altre aziende del settore. Con un'esperienza di servizio a più di 5.000 famiglie italiane, Manuel ha creato Better Life con l'obiettivo di rimettere il cliente al centro, garantendo un servizio trasparente e rispettoso.

IN UN MERCATO LIBERO, È FONDAMENTALE FARE SCELTE INFORMATE.

Nel settore della purificazione dell'acqua, Better Life rappresenta un passo avanti, offrendo un sistema che non solo promette di risolvere un grave problema di inquinamento dell'acqua, ma lo dimostra anche con prove concrete, come i test di laboratorio. Inoltre, con il suo impegno per un servizio trasparente e rispettoso del cliente, Better Life offre un esempio di come un'azienda dovrebbe operare.

Tuttavia, la scelta finale è sempre nelle mani del consumatore. Pertanto, è importante fare ricerche, confrontare diverse opzioni e considerare non solo le promesse di un prodotto o di un servizio, ma anche le prove della sua efficacia e l'integrità dell'azienda che lo offre.

BETTER LIFE È UN'OPZIONE DEGNA DI CONSIDERAZIONE IN QUESTO PROCESSO DI SELEZIONE, OFFRENDO UNA SOLUZIONE COMPROVATA AL PROBLEMA DEI PFAS E UN ESEMPIO DI SERVIZIO CLIENTI RISPETTOSO E TRASPARENTE



CONSUMI

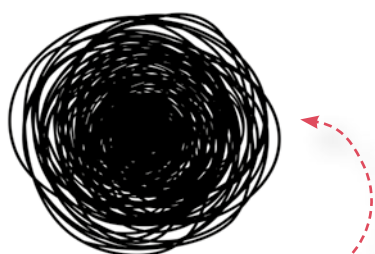
**EFFICIENZA
FILTRAGGIO**



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita

**PESSIMO
SERVIZIO CLIENTI**

**ECCELLENTE
SERVIZIO CLIENTI**



**AZIENDE
DISONESTE**

**INEFFICIENZA
FILTRAGGIO**



IL TEST

L'INCHIESTA DEL SALVAGENTE CHE NELL'AGOSTO DEL 2020 HA SCOSSO IL MERCATO DELLE ACQUE IN BOTTIGLIA

Il viaggio alla scoperta dell'acqua che beviamo ci porta a fare un tuffo nel passato, precisamente al numero di agosto 2020 del mensile *Il Salvagente*, la guida di fiducia per i consumatori attenti e consapevoli. In quel numero, la rivista ha portato alla luce una verità scomoda e difficile da digerire: nelle bottiglie d'acqua che finiscono sulle nostre tavole, si nascondono spesso insidiosi residui di sostanze non proprio salutari.

In quella storica inchiesta, il Salvagente ha svelato i risultati dei suoi rigorosi test di laboratorio, mettendo sotto esame una vasta gamma di acque in bottiglia disponibili sul mercato. Quel che è emerso ha dato a pensare e a riflettere su ciò che mettiamo nel nostro organismo ogni volta che apriamo una bottiglia d'acqua.

Oggi, grazie alla collaborazione con Better Life, quel test è stato concesso in versione integrale. Il motivo? Perché è fondamentale conoscere e ricordare.

Ogni goccia d'acqua che beviamo dovrebbe essere sinonimo di salute e non di rischio. Come ti dimostreranno le testimonianze dei

nostri lettori, esistono alternative migliori e più sicure, come quella proposta da Better Life.

In vacanza o al lavoro, col caldo torrido o temperato, d'estate inevitabilmente aumentano i consumi di acqua minerale. Del resto, l'Italia è il secondo paese al mondo per consumi di acqua in bottiglia, e il primo in Europa. E proprio per il florido mercato in questo settore (ogni italiano consuma in media oltre 200 litri di acqua minerale all'anno), i marchi si fanno una guerra spietata sui media per strappare clienti ai rivali. Le pubblicità magnificano ogni tipo di qualità e arrivano quasi a promettere miracoli. Ma cosa c'è di vero in quello che dicono? Per rispondere a questa domanda,







IL TEST

nell'agosto del 2020, il Salvagente ha portato in laboratorio 25 marche di acqua con le bollicine, tra le più diffuse in Italia come Nestlé, San Benedetto, San Pellegrino, Uliveto e Lete. Frizzante, effervescente, leggermente effervescente: un italiano su quattro la preferisce alla minerale liscia, ma spesso non sa bene cosa valutare oltre al gusto. Con il nostro test abbiamo voluto vederci più chiaro e così abbiamo cercato residui di metalli pesanti, pesticidi e nitrati. Fortunatamente, per gli appassionati di acqua con le bollicine, nessuno dei campioni testati ha mostrato residui rilevabili di fitofarmaci, cadmio e piombo. Solo in un caso, per l'acqua Egeria effervescente naturale, i nitrati presenti sono risultati a un livello sicuramente entro i limiti di legge, ma oltre la soglia massima per le acque adatte all'infanzia.

A tal riguardo, Nicola Longo, professore di Urologia all'Università Federico II di Napoli, ci spiega: "La presenza di nitriti in elevate concentrazioni è in genere dovuta a contaminazione delle acque e può essere causa di metaemoglobinemia in età pediatrica. Inoltre, evidenze da studi pre-clinici dimostrano che elevati livelli di nitriti nelle acque alimentari possono contribuire a facilitare i processi di carcinogenesi, soprattutto a livello intestinale ed in particolare in caso di diete iperproteiche che aumentano i livelli intestinali di ammine nitrosabili". In generale, tra i marchi risultati migliori, ci sono le acque effervescenti Sangemini, Ferrarelle e Lete.

Il giudizio complessivo ha tenuto conto anche delle caratteristiche indicate in etichetta e di altri fattori che pur se non direttamente ricollegabili alla qualità del prodotto,

pensiamo che finiscano con il condizionare le scelte di un consumatore: l'ergonomia della confezione, la chiarezza dell'etichetta e l'attenzione per l'impatto ambientale in fase di produzione e imbottigliamento.

In questo servizio, raccontiamo anche il lato nascosto della produzione dell'acqua minerale, che le aziende del settore preferiscono non pubblicizzare, come gli stratosferici affari che fanno grazie alle concessioni di sfruttamento delle sorgenti a prezzi stracciati, l'impetosa comparazione con l'acqua potabile e il preoccupante impatto di microplastiche e plastica sull'inquinamento dell'ambiente e inevitabilmente sulla nostra salute.

Legenda

Eccellente (10-9,1)



Ottimo (9-8)



Buono (7,9-7)



Medio (6,9-6)



Mediocre (5,9-4)



Scarso (sotto 4)





IL TEST

SANGEMINI EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,56**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale calcica**

Minerali: **Eccellenti**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **0,8**

VOTO: 10

FERRARELLE EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,31**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minerale**

bicarbonata, calcica, fluorata

Minerali: **Eccellenti**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **3,4**

VOTO: 9,8

LETE EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,28**

Chiarezza etichetta: **Ottima**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minerale**

bicarbonata, calcica

Minerali: **Eccellenti**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **5,3** Nitrati (mg/l): **0,8**

VOTO: 9,5

LEVISSIMA INTENSAMENTE FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,42**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,5**

VOTO: 9

COOP SORGENTE ORO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,18**

Chiarezza etichetta: **Ottima**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minimamente mineralizzata**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **3,5**

VOTO: 8,6

PAM FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,17**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **3**

VOTO: 8,6





IL TEST

LAURETANA FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,48**

Chiarezza etichetta: **Ottima**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **2,3**

VOTO: 8,6

NESTLÉ VERA FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,21**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **4,3**

VOTO: 8,4

GUIZZA LIEVEMENTE FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,11**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **3,9**

VOTO: 8,4

Legenda

Eccellente (10-9,1)



Ottimo (9-8)



Buono (7,9-7)



Medio (6,9-6)



Mediocre (5,9-4)



Scarso (sotto 4)



ULIVETO EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,35**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

calcica

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **6,4**

VOTO: 8,2

ROCCHETTA BRIO ROSSA FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,35**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona/ottima**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minerale**

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,4**

VOTO: 7,9

SAN BERNARDO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,27**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minimamente**

mineralizzata

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,4**

VOTO: 7,7

BLUES FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,13**

Chiarezza etichetta: **Ottima**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **4,3**

VOTO: 7,5

BOARIO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,30**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale solfata**

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **5,8**

VOTO: 7,5

SANT'ANNA FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,31**

Chiarezza etichetta: **Media**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minimamente**
mineralizzata

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **6,8**

VOTO: 7,4

SAN BENEDETTO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,24**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Oligominerale**

Minerali: **Ottimi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **8,3**

VOTO: 7,3



IL TEST

LIDL SAGUARO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **0,09**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale solfata**

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,2**

VOTO: 6,9

SVEVA EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,24**

Chiarezza etichetta: **Media**

Ergonomia: **Media**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

bicarbonata, calcica, fluorata

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,7**

VOTO: 6,7

SAN PELLEGRINO FRIZZANTE

Prezzo euro/litro: **1,59**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Ottima**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

solfata, calcica

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **3,4**

VOTO: 6,7

PERRIER EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **3,30**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Ottima**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **8**

VOTO: 6,5

GAUDIANELLO EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,22**

Chiarezza etichetta: **Ottima**

Ergonomia: **Scarsa**

Sostenibilità: **Buona**

Caratteristiche: **Minerale**

bicarbonata, calcica, magnesiacca

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,1**

VOTO: 6,3

CONAD EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,16**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Scarsa**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

bicarbonata, calcica, magnesiacca

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **1,6**

VOTO: 6,3

CLAUDIA EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,19**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

fluorata

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **8,6**

VOTO: 6,1

NEPI EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,35**

Chiarezza etichetta: **Eccellente**

Ergonomia: **Buona**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale fluorata**

Minerali: **Medi**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **9,9**

VOTO: 6

EGERIA EFFERVESCENTE

Prezzo euro/litro: **0,30**

Chiarezza etichetta: **Buona**

Ergonomia: **Scarsa**

Sostenibilità: **Media**

Caratteristiche: **Minerale**

Minerali: **Buoni**

Pesticidi e metalli pesanti: **Assenti**

Nitrati (mg/l): **23,4**

VOTO: 5





IL TEST



ANALISI, ETICHETTA E IMPATTO AMBIENTALE

Il Salvagente, oltre alle analisi di laboratorio, ha raccolto più informazioni, oltre a quelle in etichetta, tra le acque più bevute. Non abbiamo fatto differenza tra effervescenti naturali e frizzanti.

PESTICIDI E METALLI PESANTI

Abbiamo ricercato in laboratorio pesticidi e metalli pesanti. I primi, soprattutto nelle sorgenti non situate in alta montagna, possono infiltrarsi nelle falde acquifere, provenendo da vicini campi coltivati. Sostanze chimiche come il glifosato, probabile cancerogeno, e il clorpirifos, neurotossico e interferente endocrino, possono condizionare l'organismo se assunte in determinate quantità nel tempo. Fortunatamente, nella nostra indagine i circa 400 principi attivi ricercati sono risultati assenti, così come i metalli pesanti. Cadmio e piombo sono ritenuti pericolosi se contenuti nelle acque oltre certe soglie. Nel nostro test, nessuno dei due ha superato il limite di rilevabilità.



IL TEST

MINERALI

La quantità complessiva dei minerali all'interno di una bottiglia di acqua è indicata in etichetta, in genere con il residuo fisso. In base a quanto ce ne è cambia anche la categoria di acqua che si beve. Nelle acque minimamente mineralizzate, il residuo fisso a 180 °C deve essere inferiore a 50 mg/l; nelle acque oligominerali (o leggermente mineralizzate) è compreso tra 50 e 500 mg/l; in quelle minerali tra 500 e 1500 mg/l. Gli esperti consultati dal Salvagente concordano nel dire che per una persona in buona salute, un prodotto ricco di minerali è preferibile. Allo stesso tempo, nel giudicare la quantità di minerali presenti, abbiamo tenuto conto dei limiti stabiliti per l'acqua potabile, non essendovi paradossalmente una legge che li fissa per l'acqua minerale. Nello specifico, cloruro e solfati devono stare entro i 250 ml/litro, 200 per il sodio. Poi, ci sono quantità ritenute ideali: il calcio oltre i 150-200 ml per litro, il magnesio oltre i 10 ml, mentre il fluoro ha range ottimale tra i 0,7 e 1,2 ml. Quantità maggiori rischiano di creare problemi ai denti, come la fluorosi. In generale, le acque bicarbonate, magnesiache e calciche aiutano la digestione (quest'ultima favorita anche in acque solfate), le fluorate combattono le carie.

NITRATI

I nitrati di per sé non sono tossici per la salute, solo se “convertiti in nitriti possono dare vita a composti che sono ritenuti cancerogeni”, come afferma l'Associazione italiana per la ricerca sul cancro. I nitriti una volta raggiunto stomaco e intestino possono dare origine ad alcuni composti chiamati “nitrosammine”, e sono queste ad essere

considerate cancerogene. L'alta presenza nell'acqua di nitrati è un possibile indice di contaminazione, visto che questi composti vengono usati anche come fertilizzante. Nello specifico nell'acqua del rubinetto il limite previsto è 50 mg/l. Nelle acque minerali, invece, il limite è 45 mg/l e di 10 mg/l per le acque destinate all'infanzia. Se una minerale ha meno di 10 mg/l di nitrati in etichetta può essere scritto “Destinata all'alimentazione o alla preparazione degli alimenti dei lattanti” ma non è obbligatorio segnalare il contrario.

CHIAREZZA IN ETICHETTA

Con questa voce abbiamo voluto premiare le marche che hanno riportato chiaramente in etichetta il maggior numero di caratteristiche. In alcuni casi, informazioni interessanti come il Ph o la quantità di minerali importanti sono stante omesse, influenzando negativamente sul giudizio.

SOSTENIBILITÀ

Tutti i prodotti testati sono fatti in Pet, e nessuno dichiara di aver utilizzato plastica riciclata. Apprezzabili Ferrarelle che ricicla il 95% dei rifiuti prodotti, Coop che indica un peso ridotto della bottiglia per una scelta ambientale e Lete che afferma di utilizzare il 100% di energia rinnovabile.

ERGONOMIA

Alcune bottiglie, una volta afferrate, si piegano troppo facilmente e tendono a far “schizzare” acqua all'esterno, per terra o addosso al consumatore. Ottima l'ergonomia dei recipienti in vetro.



OBIEZIONI



PERCHÉ LE PERSONE
NON ACQUISTANO UN
DEPURATORE D'ACQUA:
**ECCO LE 10 PRINCIPALI
OBIEZIONI**





OBIEZIONI

1.

Costo

L'acquisto di un depuratore d'acqua può sembrare costoso, ma bisogna considerare il risparmio a lungo termine. Better Life ti aiuta a calcolare esattamente quanto risparmiaresti con il loro depuratore, cercando di mantenere i costi accessibili per tutti.

2.

Installazione e manutenzione

Alcuni potrebbero preoccuparsi della complessità di installazione e manutenzione di un depuratore. Tuttavia, la maggior parte dei depuratori, come quelli di Better Life, sono progettati per essere facilmente installati e mantenuti, grazie anche e soprattutto al loro servizio clienti.

Qualità dell'acqua

Alcuni potrebbero dubitare dell'efficacia di un depuratore nell'eliminare le contaminazioni. Better Life utilizza una tecnologia di filtraggio sofisticata che elimina efficacemente le sostanze tossiche come i PFAS.

3.



OBIEZIONI

4.

Sicurezza

C'è chi potrebbe preoccuparsi della sicurezza dell'acqua purificata. Better Life ha superato una serie di rigorosi test di laboratorio per dimostrare l'efficacia e la sicurezza del suo sistema di purificazione.

5.

Invasività in cucina

Alcuni potrebbero temere che un depuratore occupi molto spazio in cucina. I depuratori di Better Life, tuttavia, sono progettati per essere compatti e non invasivi.

7.

Necessità

Alcuni potrebbero non sentirsi convinti della necessità di un depuratore d'acqua. Tuttavia, la qualità dell'acqua può variare e la presenza di contaminanti come i PFAS è un problema reale e diffuso. Better Life si impegna a risolvere tali problemi fornendo acqua pulita e sicura.

Affidabilità dell'azienda

6.

Alcuni potrebbero essere diffidenti nei confronti delle aziende di depurazione. Better Life, tuttavia, ha una reputazione solida e si impegna a trattare i clienti con rispetto e trasparenza.



OBIEZIONI

8.

Consumo di energia

Alcuni potrebbero essere preoccupati per l'energia necessaria per far funzionare un depuratore. Tuttavia, la maggior parte dei depuratori moderni, come quelli di Better Life, sono progettati per essere efficienti dal punto di vista energetico.

9.

Residui di microplastiche

Acquistare acqua in bottiglia può comportare l'ingestione di microplastiche, poiché studi hanno dimostrato che le bottiglie di plastica rilasciano piccole particelle di plastica nell'acqua. Un depuratore d'acqua come quello di Better Life può aiutare a evitare questo problema, fornendo acqua pulita direttamente dal rubinetto.

Impatto ambientale

L'acquisto costante di acqua in bottiglia può avere un notevole impatto ambientale a causa della produzione e dello smaltimento di plastica. Utilizzando un depuratore d'acqua, come quello di Better Life, è possibile ridurre significativamente la propria impronta di plastica, contribuendo a un futuro più sostenibile.

10.







MALPRATICE

ACQUE TORBIDE: LE PRATICHE ERRATE PIÙ DIFFUSE NEL MONDO DEI DEPURATORI D'ACQUA

A DISPETTO DI QUEL CHE POTREBBE SEMBRARE,
L'ACQUA CHE BEVIAMO NON È SEMPRE COSÌ LIMPIDA.

NE SA QUALCOSA CHI, NELLA RICERCA
DELLA PUREZZA, SI È IMBATTUTO IN ALCUNE
DELLE PRATICHE SCORRETTE PIÙ DIFFUSE NEL MONDO
DEI DEPURATORI D'ACQUA.

SCOPRIAMO QUALI.



MALPRATICE

1.

Vendita aggressiva e ingannevole

Immaginate la scena: una serata tranquilla a casa quando, all'improvviso, suona il campanello. È un venditore di depuratori d'acqua. Vi illustra con veemenza la presunta scarsa qualità dell'acqua del rubinetto, paventa rischi per la salute e vi propone il suo prodotto come l'unica soluzione. È successo a Maria, un'insegnante di Torino, che si è ritrovata ad acquistare un depuratore costoso per una paura infondata. Il consiglio è di verificare sempre le informazioni fornite e non lasciarsi intimorire da tattiche aggressive.

Prodotti di bassa qualità o non certificati

Non tutto ciò che luccica è oro, e non tutti i depuratori d'acqua mantengono le promesse.

Prendiamo il caso di Luca, un imprenditore di Milano che ha acquistato un depuratore economico online. Il dispositivo, arrivato senza alcuna certificazione, non solo non ha migliorato la qualità dell'acqua, ma ha causato problemi alla rete idrica. Verificate sempre le certificazioni del prodotto e la reputazione del produttore.

2.

Ogni volta che vi trovate di fronte alla decisione di acquistare un depuratore d'acqua, tenete a mente queste storie. Ricordate che un acquisto consapevole è il primo passo verso un'acqua davvero limpida e sicura.



MALPRATICE

3.

False promesse

A volte, le aziende promettono che i loro depuratori eliminano praticamente tutti i contaminanti. Sara, un medico di Bologna, ha scoperto che il suo depuratore "ultra-efficace" non riusciva a filtrare il cloro come promesso. Si è ritrovata con acqua di sapore sgradevole e un dispositivo inutile. Ricordate, se una promessa sembra troppo bella per essere vera, probabilmente lo è.

Contratti di manutenzione e servizio costosi

Roberto, un pensionato di Roma, si è ritrovato legato a un contratto di manutenzione che prevedeva la sostituzione dei filtri ogni due mesi. Il costoso servizio, ben al di sopra della media del mercato, ha svuotato le sue tasche senza alcun beneficio tangibile. Attenzione quindi ai contratti onerosi e poco chiari.

4.

5.

Schema piramidale

Alcune aziende adottano un modello di vendita piramidale. Come è successo a Giorgia, un'ingegnere di Napoli, che è stata convinta a diventare venditrice di depuratori per un'azienda con queste caratteristiche. Non solo non ha guadagnato quanto promesso, ma ha perso denaro in un modello di business insostenibile e potenzialmente illegale.



COMIC

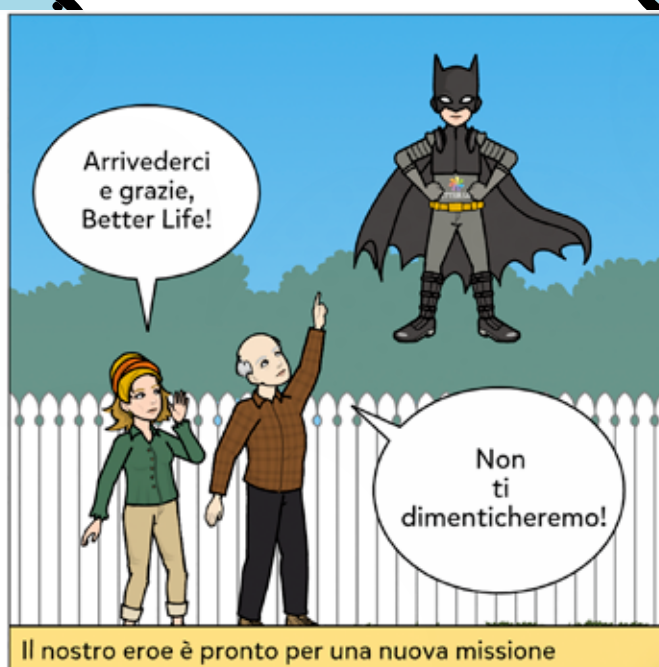
L'ACQUA LIMPIDA DEI NOSTRI EROI: IL FUMETTO DI BETTER LIFE

Immaginate di poter bere un'acqua limpida, fresca e pulita direttamente dal rubinetto di casa, senza il peso di dover trasportare casse di bottiglie, senza la preoccupazione di contribuire alla produzione di rifiuti di plastica e senza l'ansia di vedere i propri risparmi dissolversi come acqua tra le dita. Suona come un sogno, vero? Ma in questo fumetto, il sogno diventa realtà grazie a Better Life.

Seguiamo le avventure di Giovanni e Rosa, una coppia di anziani che si confronta con i problemi quotidiani di milioni di persone: il peso fisico ed economico dell'acqua in bottiglia, e il senso di colpa per l'ambiente. Ma ecco che arriva Better Life, un eroe inaspettato pronto a trasformare la loro vita con la semplice installazione di un depuratore d'acqua.

Con humour e leggerezza, il fumetto "L'acqua limpida dei nostri eroi" ci mostra come sia possibile fare un passo verso un futuro più sostenibile e confortevole, tutto grazie a Better Life.







FAQ

QUESTIONS?

ANSWERS!

Cosa fa un depuratore d'acqua?

Un depuratore d'acqua è un dispositivo che rimuove le impurità dall'acqua, rendendola più sicura da bere.

Che differenza c'è tra un depuratore e un filtro d'acqua?

Mentre entrambi rimuovono le impurità, un depuratore rimuove una percentuale molto più alta di contaminanti rispetto a un filtro d'acqua.

Come funziona un depuratore d'acqua a osmosi inversa?

Questi depuratori utilizzano una membrana semipermeabile per rimuovere ioni, molecole e particelle più grandi dall'acqua potabile.



FAQ

Cosa può rimuovere un depuratore d'acqua?

I depuratori d'acqua possono rimuovere una vasta gamma di contaminanti, inclusi sedimenti, cloro, fluoruri, metalli pesanti, batteri, virus e composti chimici come i PFAS.

Quanto spesso dovrei cambiare la membrana o il filtro del mio depuratore d'acqua?

Questo dipende dal modello specifico del depuratore, ma di solito è consigliabile cambiare la membrana ogni 3-4 anni e i filtri pre e post-osmosi ogni 6-12 mesi.

Il depuratore d'acqua toglie anche i minerali buoni?

Alcuni depuratori d'acqua, come quelli a osmosi inversa, possono rimuovere anche alcuni minerali dall'acqua. Tuttavia, molti di questi dispositivi hanno un "post-filtro" che reintroduce i minerali essenziali nell'acqua.

Un depuratore d'acqua può aiutare a ridurre la mia impronta di plastica?

Absolutamente! Utilizzando un depuratore d'acqua, si riduce la necessità di acquistare acqua in bottiglia di plastica, contribuendo alla diminuzione del consumo di plastica.

Un depuratore d'acqua influisce sul sapore dell'acqua?

Sì, la rimozione dei contaminanti può migliorare notevolmente il sapore dell'acqua, rendendola più pura e fresca.


L'installazione di un depuratore d'acqua è difficile?

L'installazione può variare in base al modello. Alcuni richiedono un professionista, mentre altri possono essere installati da soli seguendo le istruzioni fornite.

Quanto costa mantenere un depuratore d'acqua?

I costi di manutenzione possono variare in base al modello e all'uso che se ne fa, ma includono generalmente la sostituzione dei filtri e della membrana.





QUANTO COSTA UN DEPURATORE D'ACQUA?

ECCO PERCHÉ

BETTER LIFE

**SCEGLIE LA CONSULENZA
SU MISURA**

Perché la pratica dei preventivi telefonici è così diffusa

Viviamo in un'era in cui la velocità e la comodità sono molto apprezzate. Non c'è da stupirsi che molti optino per preventivi telefonici quando si tratta di depuratori d'acqua. Questo metodo è veloce, sembra meno impegnativo e riduce i costi operativi per le aziende. Ma è davvero efficace?

I limiti di un preventivo telefonico

Il problema con i preventivi telefonici è che l'acqua non è uguale ovunque. Varia da regione a regione, addirittura da casa a casa. E non è solo questione di composizione: anche il volume di acqua che ogni famiglia necessita può essere molto diverso. Quindi, come può un preventivo telefonico offrire un quadro accurato e personalizzato? La risposta è semplice: non può.



CONSULENZA

La nostra metodologia: consulenza su misura

Noi di Better Life crediamo in un approccio personalizzato. Un depuratore d'acqua non è un prodotto "taglia unica"; deve essere adattato alle specifiche esigenze di ogni famiglia e di ogni ambiente domestico. Per questo motivo, preferiamo effettuare una consulenza dettagliata, valutando l'acqua direttamente dalla tua casa e discutendo le tue specifiche esigenze. Solo così possiamo fornirti una soluzione veramente efficace e efficiente.

I vantaggi di una consulenza personalizzata

Una consulenza su misura ci permette di andare oltre la mera vendita di un prodotto. Possiamo analizzare le specifiche caratteristiche della tua acqua e le tue esigenze, per poi offrirti la soluzione più adatta. Questo non solo ti assicura un prodotto più efficiente, ma può anche risparmiarti denaro a lungo termine, evitando costosi errori o acquisti inappropriati.

Prenota ora il tuo appuntamento gratuito e senza impegno

Se sei sicuro di voler 'ottenere un'acqua più pura e salubre per te e la tua famiglia, ti invitiamo a prenotare un appuntamento per una consulenza gratuita e senza impegno. È il primo passo verso una scelta informata e vantaggiosa. Con la consulenza su misura di Better Life, non solo avrai tutte le informazioni necessarie per prendere una decisione ponderata, ma sarai anche più tranquillo sapendo di aver fatto la scelta giusta. Prenota ora il tuo appuntamento.



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita





CUSTOMER CARE

L'APPUNTAMENTO DAL VIVO: PERCHÉ È IMPORTANTE NELLA SCELTA DI UN PURIFICATORE D'ACQUA

Nell'era dell'acquisto a distanza, le modalità di vendita di un prodotto come un purificatore d'acqua possono andare in direzione diametralmente opposta. Aziende come Better Life infatti prediligono l'appuntamento dal vivo per la presentazione del prodotto. Uno step necessario per confermare l'eventuale acquisto.

MA PERCHÉ RICEVERE A CASA UNA "DIMOSTRAZIONE" È COSÌ IMPORTANTE?

Per molti, l'idea di ricevere in casa degli sconosciuti è fastidiosa. Ricorda molto i tentativi di vendita porta a porta di qualche anno fa, quando le aziende puntavano tutto sulla bravura del venditore e sul rapporto face-to-face con il cliente.

Negli anni, purtroppo, quella porta a porta è diventata anche la modalità preferita di alcune aziende meno "virtuose", che utilizzavano le possibilità offerte dall'incontro dal vivo per "convincere" le persone a effettuare acquisti dei quali non avevano bisogno.

Proprio per questo ancora oggi la

presentazione dal vivo viene talvolta interpretata come qualcosa di poco trasparente, invadente, se non addirittura truffaldino.

Nella realtà, però, ci sono moltissimi motivi per cui la dimostrazione di un prodotto in loco è importante se non addirittura necessaria per effettuare un acquisto corretto, con cognizione di causa, conoscendo - prima di comprare - tutte le caratteristiche di ciò che stiamo scegliendo. Ce lo facciamo spiegare proprio dai referenti di Better Life, che adottano da anni, e con successo, questo sistema di vendita per i loro purificatori.

MOTIVO N° 1 LA TRASPARENZA

Suonerà "antico", ma guardarsi negli occhi è ancora il mezzo di comunicazione principale quando la fiducia sta alla base di un rapporto. Questo vale nella sfera personale, ma anche in quella commerciale. Anzi, probabilmente in quest'ultimo caso potersi "fidare", cominciando proprio dall'empatia, è necessario per aprire la strada a una valutazione d'acquisto.



CUSTOMER CARE

Ogni venditore di Better Life è istruito e formato per rappresentare l'azienda in ogni sua sfaccettatura. Visitare l'appartamento di un potenziale cliente che concede il suo tempo, e il suo spazio privato, è per l'azienda un dono che va ricambiato con cura e trasparenza, “mettendoci la faccia”, come dice il vecchio adagio.

MOTIVO N° 2 **LE SPIEGAZIONI**

Un prodotto come un purificatore d'acqua è qualcosa di relativamente nuovo sul mercato. Si tratta di un dispositivo semplice nell'utilizzo ma molto complesso nelle sue funzionalità. Pensare di poter relegare tutte queste informazioni in una telefonata è impossibile. Allo stesso modo non si può pensare che un libretto di istruzioni possa essere sufficiente: a un manuale di poche pagine non si possono rivolgere domande, non si possono chiedere degli esempi, non lo si può invitare a chiarire meglio un concetto che non è stato capito.

MOTIVO N° 3 **L'IMPORTANZA**

Una domanda tipica che circola nei corridoi degli uffici Better Life è: “Compreresti mai un abito da sposa/o al telefono?”. È retorico, certo, ma anche profondamente vero. Per il nostro ipotetico giorno più bello non ci sogneremmo mai di fare un acquisto così importante senza averlo visto dal vivo, senza averlo indossato, provato, richiesto modifiche. E parliamo di un abito che indossiamo, tendenzialmente, una sola volta nella vita. Perché dovrebbe essere diverso

per un dispositivo che utilizziamo decine di volte al giorno per anni e anni?

MOTIVO N° 4 **L'ASSAGGIO**

Un piatto di pasta non è “buono” o “cattivo” a distanza. Non è troppo dolce o troppo salato solo guardandolo in foto. Per scoprirlo, dobbiamo assaggiarlo.

Per l'acqua funziona esattamente allo stesso modo. È sbagliato infatti pensare che tutte le acque siano uguali. Non è così per quelle in bottiglia, non lo è nemmeno per quelle di rubinetto. Men che meno, quelle filtrate da un purificatore. Ogni acqua è diversa, in base alla sorgente da cui proviene e al dispositivo che le filtra, oltre che in base a tutte le personalizzazioni (più ricche di taluni elementi, meno ricche di altri elementi) che sono state scelte in fase di presentazione. E questo ci porta al punto successivo.

MOTIVO N° 5 **LA PERSONALIZZAZIONE**

Generalmente i referenti di Better Life, prima di una visita dal vivo, sono soliti chiedere di quanti componenti è composto il nucleo familiare. Quella che può sembrare quasi una invasione della privacy è invece una domanda fondamentale, perché se il nucleo familiare è composto da più persone è importante che nell'appuntamento dal vivo ci siano almeno due persone della famiglia.

Durante la prova infatti vengono mostrati e verificati i settaggi dell'acqua, e va individuata quindi la tipologia (caratteristiche e gusto) congeniale a tutta la famiglia. Nel corso della





CUSTOMER CARE

visita si discute anche di questioni tecniche, come la disposizione del macchinario, gli spazi a disposizione e quant'altro. Tutti elementi che, tornando al discorso iniziale, vanno chiariti prima dell'acquisto nell'esclusivo interesse del cliente.

MOTIVO N° 6 **L'INVESTIMENTO**

Il sesto e ultimo motivo è legato all'aspetto squisitamente economico. Acquistare un purificatore d'acqua è un investimento certamente più che sostenibile ma comunque importante. Per un cliente passare al sistema di

purificazione è un passo importante e secondo Better Life questa scelta va premiata con il massimo della disponibilità, della cortesia e della competenza che un appuntamento dal vivo può garantire. È per loro talmente importante che, come ci segnala il titolare Manuel Pasqual, sono disposti a investire del tempo consapevoli del fatto che i clienti potrebbero usare quelle informazioni per poi effettuare l'acquisto presso un'altra azienda. Un rischio che vale la pena correre però, perché a prescindere dalla marca che il cliente sceglie, per le aziende oneste l'obiettivo principale è rendere merito al proprio settore ancor prima che al proprio fatturato.

**MA PERCHÉ RICEVERE
A CASA UNA
“DIMOSTRAZIONE”
È COSÌ IMPORTANTE?**



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita



PERCORSO

IL PERCORSO DEL CLIENTE CON BETTER LIFE: UN'ESPERIENZA PERSONALIZZATA

1. Il primo contatto

In Better Life, partiamo dal presupposto che il primo passo è sempre del cliente; per questo non utilizziamo tecniche di telemarketing invadenti. È il cliente stesso a fornirci il suo contatto quando è realmente interessato, gettando le basi per una relazione autentica e rispettosa.



2. La chiamata personalizzata

Ricevuto il tuo interesse, ti contatteremo per ascoltare e capire le tue necessità specifiche. In questa fase si definisce la natura del servizio e si programma un incontro individuale, essenziale per progettare il miglioramento della tua qualità dell'acqua.

3. La consulenza a casa tua

Una volta preso l'appuntamento, un nostro consulente, selezionato per la sua competenza e sensibilità, verrà a trovarti. Durante questa visita, ti illustrerà i nostri dispositivi e delinea proposte su misura per la tua abitazione, assicurando che la soluzione scelta rispecchi a pieno le tue aspettative.



4. Il protocollo trasparenza

Dopo l'incontro, attiveremo il protocollo trasparenza: un follow-up per confermare che ogni aspetto del contratto sia stato compreso in tutte le sue parti. Questo passaggio è fondamentale per rafforzare la fiducia reciproca e assicurare una totale chiarezza.



5. Installazione su misura

L'installazione avviene entro dieci giorni dalla firma del contratto. Il tecnico interverrà non solo per installare il dispositivo ma anche per regolare il pH e i sali minerali dell'acqua secondo le tue preferenze, assicurando un processo delicato che si integra armoniosamente nella tua casa.

6. Follow-up post-installazione

Non lasciamo nulla al caso e, completata l'installazione, ti chiameremo per verificare che il servizio corrisponda a ciò che ti aspettavi. La tua felicità è il barometro del nostro impegno.



7. La manutenzione programmata

Ricordarsi della manutenzione è facile con Better Life: ti contatteremo annualmente per organizzare il controllo e la manutenzione del dispositivo, perché la tua acqua rimanga sempre al top della qualità.

8. Il portale clienti

Come cliente Better Life, avrai accesso a un'area riservata dove potrai monitorare i diversi step del servizio e richiedere assistenza all'occorrenza. Questo spazio è il cuore pulsante della nostra relazione, dove puoi gestire e mantenere viva la tua esperienza con noi.





TESTIMONIANZE

ACQUE RINATE

VOCI DALLA SORGENTE DI BETTER

Ti sei mai chiesto come potrebbe essere la tua vita con l'acqua giusta? Cosa cambierebbe davvero se decidessi di dire basta alle bottiglie di plastica, ai costi nascosti e al peso di una quotidianità troppo gravosa? Potresti davvero rinascere da un gesto semplice come aprire un rubinetto?



Preparati, perché queste testimonianze non sono solo parole, ma l'eco di una trasformazione profonda e possibile, la melodia di un cambiamento che scorre leggero come l'acqua di **Better Life**.

La risposta a queste domande è nelle storie di chi, come te, ha deciso di fare il salto, di abbracciare il cambiamento, di dare fiducia a Better Life. Queste testimonianze, provenienti da ogni angolo del Paese, parlano di risvegli, di sorprese e di piccole rivoluzioni domestiche.

Better Life

Via John Fitzgerald Kennedy, 99, San Donà di Piave VE

4,9 ★★★★★ 571 recensioni

Le recensioni non sono verificate. ⓘ



Isabella Babbucci

Local Guide · 35 recensioni · 21 foto

★★★★★ 3 settimane fa **NUOVA**

Dopo lunga e attenta ricerca, ho scelto questa azienda, soprattutto perché è italiana e utilizza materiali di nostra produzione. Dopo una visita del rappresentante, è venuto un installatore gentilissimo, Angelo, che con grande pazienza, vista la ubicazione non semplicissima dell'impianto nella mia cucina, ha effettuato il lavoro.

Ora ho un' acqua buonissima, fresca, non trasporto pesi, non conferisco plastica ambiente, e risparmio sulla spesa dell'acquisto annuo dell'acqua in bottiglia.

Per chi ha il problema, come qui a Pesaro, di un acqua del sindaco, potabile ma imbevibile a causa del sapore decisamente sgradevole, è sicuramente la scelta vincente.

👍 Mi piace

Better Life

Via John Fitzgerald Kennedy, 99, San Donà di Piave VE

4,9 ★★★★★ 571 recensioni

Le recensioni non sono verificate. ⓘ



Rino Basili

3 recensioni · 1 foto

★★★★★ 6 mesi fa

Abbiamo installato il frigogasatore Better Life ad osmosi inversa da circa un mese e ci troviamo benissimo, oltre a bere acqua pura sia liscia che gasata, diamo una grande mano all'ambiente dato che abbiamo ridotto di parecchio il consumo di plastica. Sin dalla prima telefonata in cui abbiamo richiesto informazioni ci siamo sentiti tutelati, si è capito subito che si tratta di un'azienda seria, di una splendida realtà, poi è venuto l'agente a mostrarci i prodotti e a guidarci per il dispositivo adatto alle nostre esigenze, educato, chiaro, e per finire l'installatore che con professionalità, ordine e tanta pulizia ci ha installato il frigogasatore BetterLife dandoci tutte le delucidazioni del caso sul funzionamento. Ringrazio tutto lo staff di Better Life per averci seguito con accuratezza e cortesia in questo periodo. Siamo soddisfatti a pieno del prodotto e spero che tanti come noi possano avere il piacere di installarlo. Grazie Grazie.

👍 Mi piace



Avv. Alessio Palladino

7 recensioni · 1 foto

★★★★★ 10 mesi fa

Cliente da circa tre anni, eccellente efficienza del depuratore, mai un problema in tre anni. Assistenza per la sostituzione periodica del filtro in tempi rapidi. Consiglio a tutti, per una vita Better e No Plastic!



1



Gabriele Achilli

Local Guide · 26 recensioni · 5 foto

★★★★★ 11 mesi fa

Ero restio ad installare un depuratore perché convinto che sarei stato sommerso da impegni tipo cambio filtri, manutenzione continua ecc ecc. Poi ho scoperto questa azienda che non si è presentata da me facendo pubblicità bensì portando fatti scientifici con relative dimostrazioni direttamente a casa mia sotto i miei occhi... Mi sono convinto e non potevo fare meglio.. il tecnico installatore ha fatto un lavoro splendido ed estremamente preciso .. io mi sono completamente scordato cosa significa comprare l'acqua . Mi sono accorto dopo soli 2 mesi di utilizzo che il mio fisico si è disintossicato e... Consigliatissimo a tutti ..



3



Massimo Giulianelli

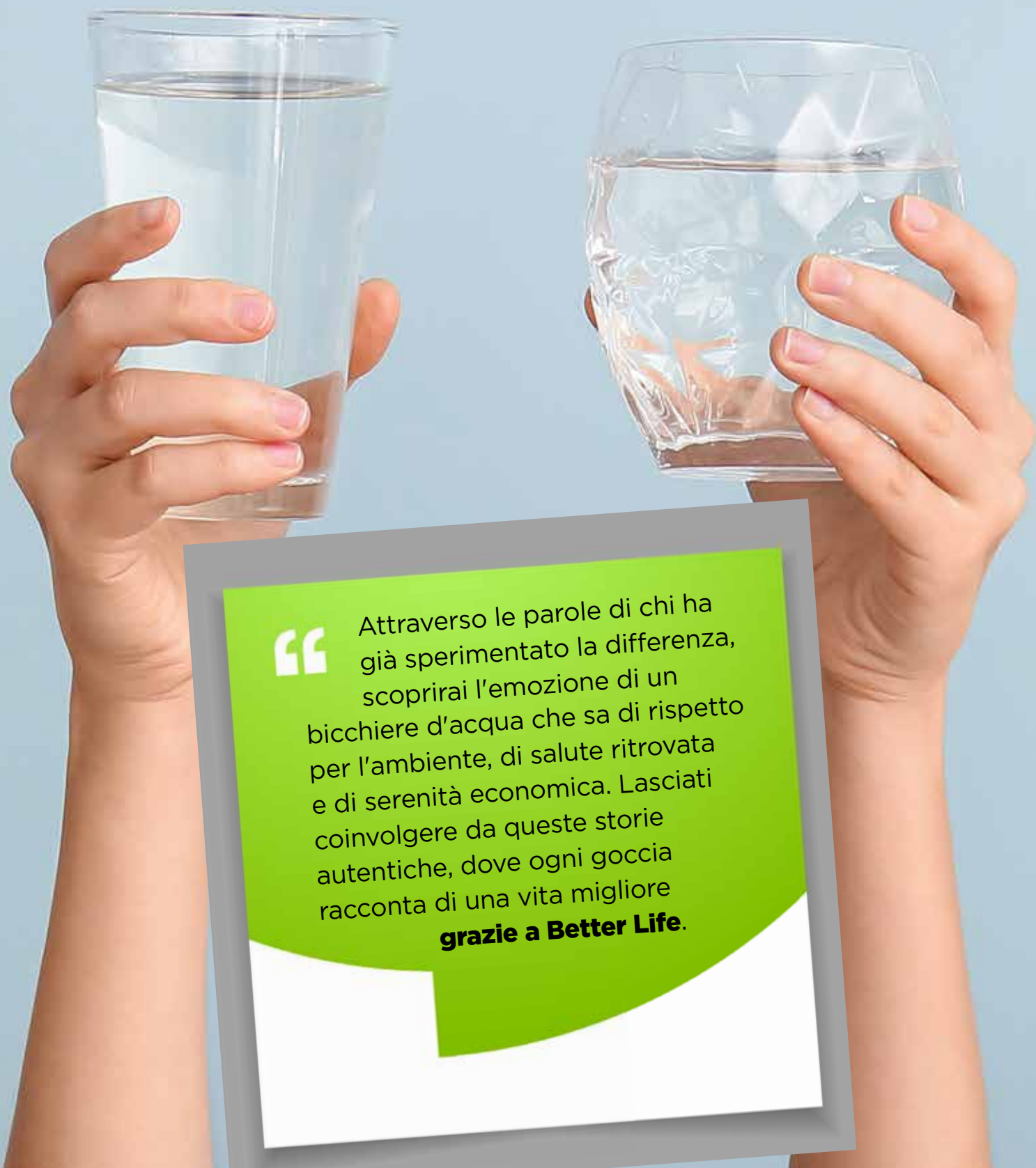
10 recensioni · 11 foto

★★★★★ 3 giorni fa **NUOVA**

Ho montato il loro depuratore da sottolavello a settembre del 2020 da quel momento non ho più comprato una bottiglia d'acqua. Ho smesso di mettere fuori dalla porta bustoni della spazzatura pieni di plastica. L'acqua è molto molto buona e averla sempre fresca in qualsiasi momento sia liscia che frizzante è veramente comodo. Ho potuto anche usufruire della loro assistenza e sono sempre cordiali, professionali e celeri nel risolvere il problema (nel mio caso risolto al telefono). Grazie Batter life....

Aggiornamento dopo quasi due anni..... Ribadisco che ha cambiato la vita della mia famiglia niente più spaccettare di plastica, acqua calibrata sui nostri gusti, e acqua sicura anche per cucinare. Ho avuto un problema con il depuratore che purtroppo si è rotto...di notte l'ho sentito che funzionava e poi ho iniziato a fare saltare la corrente. L'assistenza ottimaalle 7 di mattina ho mandato un WhatsApp al mitico Mirco che mi risponde poco dopo con la soluzione in meno di una settimana con domeniche e feste in mezzo il tecnico è a casa mia e ha sostituito e ha installato l'apparecchio nuovo. Soddisfatto del prodotto e dell'assistenza.

Nuovo aggiornamento.....qualche mese fa di il numero del rappresentante di zona a un amico che era interessato al depuratore Batter Life dopo averlo visto e provato a casa mia.....ieri mi chiama la ditta e mi comunica che il mio amico ha montato il depuratore e che per questo mi riconoscono un premio che ho deciso di scontare sulle prossime manutenzioni. Solo quando mi hanno chiamato mi sono ricordato che mi avevano parlato di questa cosa al momento della presentazione del prodotto io non lo ricordavo non ho detto niente al mio amico di sottolineare che lo presentavo io e comunque la ditta, che poteva fare la gnorri, ha fatto quello che avevo promesso tre anni fa. Per la serie QUANDO UNA DITTA È SERIA. BRAVI E GRAZIE.



“

Attraverso le parole di chi ha già sperimentato la differenza, scoprirai l'emozione di un bicchiere d'acqua che sa di rispetto per l'ambiente, di salute ritrovata e di serenità economica. Lasciati coinvolgere da queste storie autentiche, dove ogni goccia racconta di una vita migliore **grazie a Better Life.**



BOLLINO DE IL SALVAGENTE

Quali sono le imprese che possono vantare il Bollino del Salvagente, perché hanno deciso di richiederlo, come lo utilizzano e quali sono i vantaggi? Anno dopo anno le aziende che hanno deciso di intraprendere il percorso di verifica per ottenere il Bollino del Salvagente sono sempre di più. Gli stringenti test cui i loro prodotti o servizi vengono sottoposti convergono in un unico esito di promozione o bocciatura. Chi supera questo livello e decide di acquisire la licenza d'uso del Bollino ottiene grandi benefici in termini di comunicazione, a patto di utilizzare lo strumento in modo corretto e in linea con le aspettative del proprio target.

Vediamo alcuni esempi >>>

BETTER LIFE



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita

Manuel Pasqual / Founder

“Raggiungere questa verifica del Salvagente oggi per noi è un traguardo importantissimo perché comunica a tutte le persone che di noi si possono fidare, perché quello che diciamo lo facciamo! Questa è trasparenza e questo è fare azienda avendo veramente a cuore i propri clienti. Grazie a Il Salvagente e a Matteo Fago per averci riconosciuto il Bollino “Prodotto Sicuro”, un percorso lungo e impegnativo che ci ha fatto crescere e migliorare molto. Onorato di poter essere un'azienda nella vendita diretta e nel settore dell'affinamento dell'acqua ad aver passato tutti i rigidi test e raggiunto questo risultato.





AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE

BBQ4ALL



Gianfranco Lo Cascio / Founder

“Come lettore sono molto affezionato al Salvagente, trovo che sia una rivista il cui ruolo è fondamentale per la corretta informazione dei consumatori. Io stesso, facendo la spesa, cerco riferimenti certi e verificati su quello che compro. Per questa ragione ho voluto la stessa cosa per la mia azienda, intraprendendo il percorso di verifica dei servizi di BBQ4All in modo che i nostri clienti possano sentirsi ancora più rassicurati rispetto alla qualità del lavoro che svolgiamo.”



ALLENAMENTO SEQUENZIALE



Allenamento Sequenziale

Il metodo di allenamento professionale per cambiare il proprio corpo

Igor Bonazzi / CEO

“Essere i primi in Italia ad ottenere il Bollino del Salvagente nel settore del fitness è una enorme soddisfazione e conferma quanto ci sia bisogno di fare chiarezza in questo mondo pieno di attività di dubbio valore e poco trasparenti. Per ottenere questo attestato ci vuole coraggio, sapendo di mettere l'azienda nelle mani di verificatori esterni e indipendenti, ma è anche la migliore garanzia che possiamo dare alle persone per dimostrare la nostra serietà e l'efficacia del nostro metodo. Diventare High Performer (persona ad alta prestazione) è possibile e si può fare con Allenamento Sequenziale.”



AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE



GENIO IN 21 GIORNI



Massimo De Donno / CEO

L'efficacia del bollino è direttamente proporzionale alla sua notorietà e alla sua diffusione, quindi noi lo utilizziamo sì per promuovere noi stessi, ma anche perché sappiamo che promuovendolo c'è un ritorno ulteriore. Dal punto di vista pratico lo mostriamo in tutti i nostri materiali, come webinar, contenuti online, presentazioni etc. Sul nostro sito web abbiamo inserito anche degli articoli di vari media parlano del Bollino, e vorremmo che questo fosse sfidante per le altre aziende. Per mettersi alla prova. Noi l'abbiamo fatto.



DENTAL SMILE



Alice Parodo e Christian Delrio / Founders

“Con grande orgoglio annunciamo di aver ottenuto il prestigioso bollino “Servizio Sicuro” del Salvagente. Questo riconoscimento, frutto di molti test e analisi, testimonia il nostro impegno per la sicurezza e il benessere dei nostri pazienti. È per noi motivo di grande felicità e ci sprona a continuare nel nostro lavoro con ancora più passione. Grazie a tutti i nostri pazienti per la fiducia e al Salvagente per il loro impegno nel promuovere la sicurezza dei servizi.”



AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE

ASSICURATORE FACILE



Assicuratore Facile

Il sistema di vendita professionale per le agenzie assicurative

Simone Costenaro / CEO

“È stato un lavoro lungo e intenso. Consiglierei il Bollino del Salvagente a tutte le aziende che hanno prodotti o servizi in qualche modo importanti e/o innovativi. Oggi per un consumatore l’acquisto di una soluzione anziché un’altra rappresenta una decisione molto difficile, che necessita di un supporto reale. Proprio per questo **noi di ASSICURATORE FACILE avevamo bisogno di un ente esperto che analizzasse fino in fondo i dettagli del nostro sistema e, così facendo, ponesse il suo marchio di validità** su un processo al quale abbiamo lavorato per anni, nell’ottica di essere maggiormente trasparenti possibili nei confronti degli assicurati.”



REVOLUCE

revoluce
la prima energia ricaricabile

Giuseppe Dell’Acqua Brunone / Founder

“C’è una forma semplicissima con cui utilizziamo il Bollino, secondo me molto efficace: **quando le nostre collaboratrici sono al telefono con un potenziale cliente è quasi certo che quest’ultimo a un certo punto, davanti a così tanta convenienza e trasparenza, chiederà: “Ma dov’è la truffa?”.**

Noi li rispondiamo sempre mostrando il Bollino del Salvagente, lo raccontiamo, spieghiamo di cosa tratta la rivista per quei pochi che non la conoscono, mostriamo i controlli che sono stati effettuati sul nostro servizio eccetera. Insieme a questo, utilizziamo il simbolo su tutti i nostri materiali di comunicazione online e offline. Piena visibilità. Questo genera assolutamente un appeal diverso.”





AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE

METODO MERENDA

Moreno Bonechi / AD

“Usando il Bollino Salvagente sulle nostre landing pages abbiamo misurato un incremento di conversione del 19,9%”



TODIS



Massimo Lucentini / Direttore Generale

“Poter dire il nostro prodotto rispetta i lavoratori, rispetta la filiera, rispetta tutto ciò che la legge prevede, le caratteristiche organolettiche e nutrizionali del contenuto del prodotto per noi è fondamentale, va esattamente nella direzione che abbiamo intrapreso per dire al consumatore: ”Fidati del nostro prodotto perché è selezionato all’origine” e non è necessario che ci sia un grande brand sopra per poter essere tranquilli. Ecco perché per noi è molto importante avere questo genere di attestati, perché sono quelli in grado di dare realmente una garanzia al cliente.”



AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE



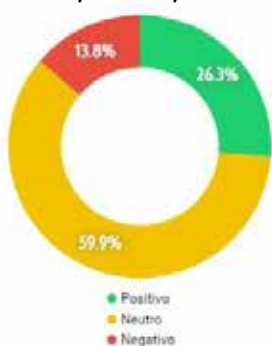
LA MOLISANA



Giuseppe Ferro / AD

“Il Bollino del Salvagente ha un grande impatto che noi in azienda abbiamo colto in pieno. È una cosa estremamente positiva per i consumatori e mi permetto di dire che siamo stati la prima azienda alimentare italiana a capirne il potenziale e a intraprendere questo percorso. Ottenere il Bollino è stato ed è per noi motivo di grande orgoglio.”

14/03 - 28/03



29/03 - 12/04



RATING
REPUTATION



Variazione RR

28.50 → 40.02

Variazione del Sentiment Online (sopra) e del Rating di reputazione (sotto) per la Molisana dopo aver ottenuto il Bollino



AZIENDE CON VERIFICA DEL SALVAGENTE

LEGGE3



Gianmario Bertollo / Co-Founder

L'Attestato di Verifica del Salvagente è stato percepito da tutti noi come un vanto, un orgoglio. Dopodiché abbiamo cercato di utilizzare il Bollino in tutti i modi con cui avremmo potuto farlo. La cosa interessante è che nella telefonata di cortesia che facciamo ai clienti per sapere come mai hanno deciso di scegliere noi, molto spesso la motivazione è proprio il Bollino del Salvagente.



CONTRIBUTO UTILE



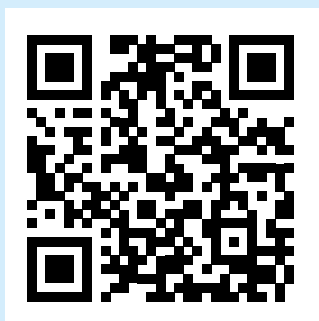
Salvatore Reina / Titolare

“La verifica del Salvagente viene recepita molto bene dal pubblico, e con questo intendo dire che da quando abbiamo il Bollino ci rendiamo conto che di fronte a un cliente che ha due offerte, la nostra e quella di un competitor, avere il Bollino gioca certamente a nostro favore. Diventa quindi anche una leva commerciale oltre che un rafforzativo della nostra etica. Una leva che funziona molto bene.”



Richiedi informazioni su come ottenere
il **Bollino del Salvagente**

bollinosalvagente.com







Leader nei Test di laboratorio contro le Truffe ai consumatori

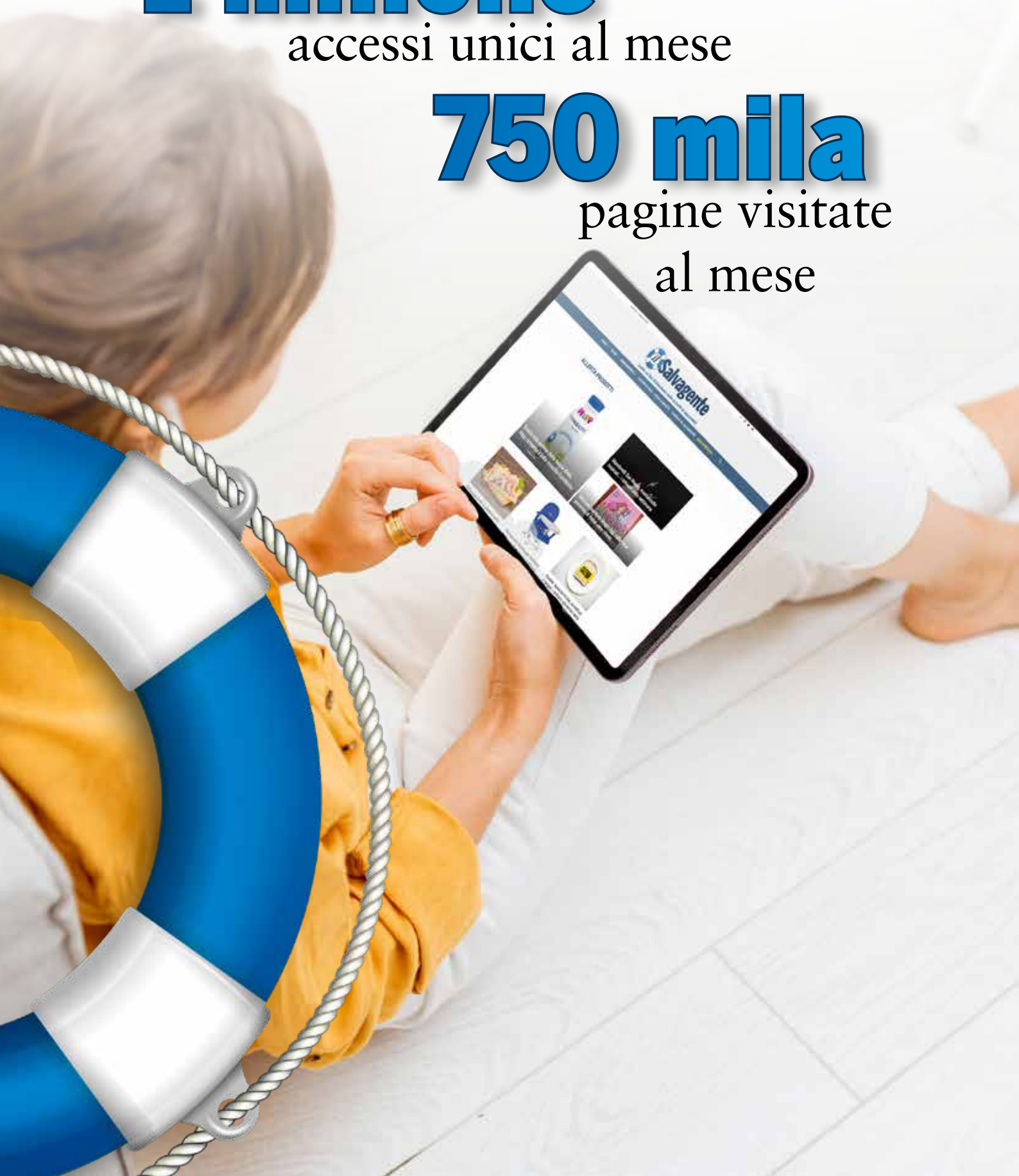
I NUMERI 2024

1 milione

accessi unici al mese

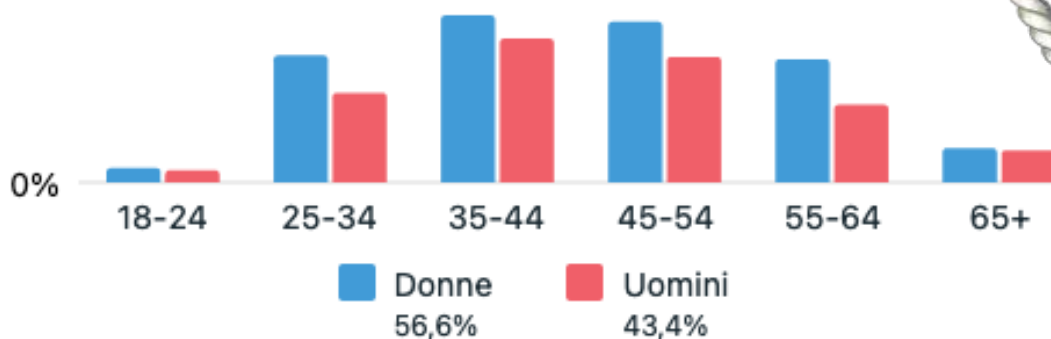
750 mila

pagine visitate
al mese



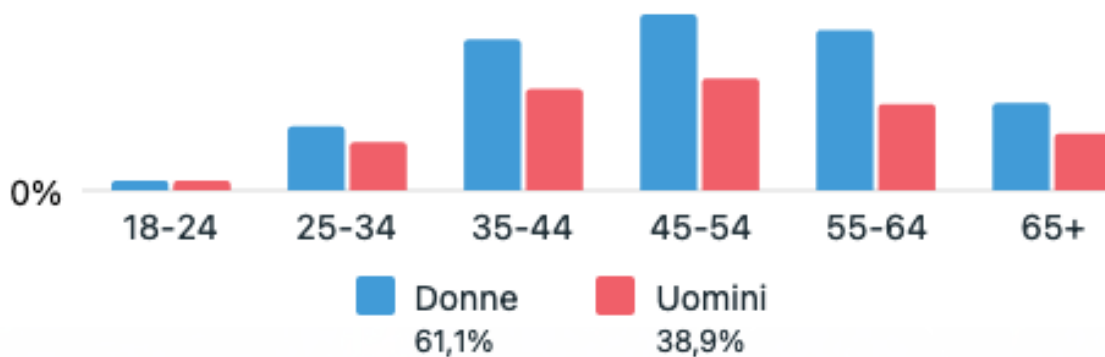
Instagram

95 mila
follower



Facebook

171 mila
follower



Abbonamenti ed edicola

9.000

Vendite
in edicola al mese

12.000

Abbonamenti

circa

1.000

libri venduti
al mese

500

nuovi abbonati
ogni mese



Alcuni sponsor de Il Salvagente



TANTA PUBBLICITÀ MA LE VENDITE NON AUMENTANO? SEI SUI GIORNALI SBAGLIATI!
Il Salvagente è la rivista di cui i clienti si fidano per le proprie scelte di acquisto.

**GUARDA L'OFFERTA PENSATA PER LE IMPRESE CHE DESIDERANO
DIVENTARE SPONSOR DEL SALVAGENTE**

ADV.ZEROTRUFFE.IT

IL SALVAGENTE AIUTA LE PERSONE

Lo fa da 30 anni, suggerendo come evitare truffe nei servizi telefonici, assicurativi, finanziari.
Come evitare cibi-veleno al supermercato. Come evitare giocattoli dannosi per i propri figli.
Sempre da 30 anni Il Salvagente suggerisce anche i prodotti e servizi migliori
da valutare per i propri acquisti.

E modestamente siamo la realtà più autorevole in Italia a riguardo.

**SCOPRI DI PIÙ
INQUADRANDO
IL QR CODE**





**Ti piacerebbe sapere
se la tua azienda
può avere spazio su
Il Salvagente?**

**Vai su mag.zerotruffe.it/
o inquadra il QR Code
per scoprirlo**

