

Rubrica: *La via dell'acqua*



Manuel Pasqual è amministratore di Better Life, azienda leader nella distribuzione di purificatori d'acqua domestica in tutta Italia. Laureato in Management e Informatica, da quasi vent'anni si dedica allo sviluppo della sua impresa in ottica di sostenibilità ambientale e di concreto benessere delle persone.



BETTER LIFE
Ti miglioriamo la vita

Voglio installare un purificatore ma quale azienda scegliere?

Quali sono **gli errori da evitare** per non perdere migliaia di euro? Partiamo dal presupposto che la figura del venditore è pagata per convincervi a scegliere l'azienda per cui lavora, quasi tutti i venditori sono simpatici, gentili e diranno che la propria azienda è leader del settore, la migliore, aperta da decine di anni e super-rapida in caso di richiesta di assistenza. Ma sarà proprio così? Possiamo fidarci di quello che dicono?

Vediamo come verificare se è la verità e se meritano la nostra fiducia, anche perché prima di decidere di investire migliaia di euro o impegnarci per una decina di anni con un'azienda penso sia **saggio dedicare 10 minuti** oggi ed evitare di arrabbiarsi in futuro buttando i propri soldi.

Questo breve **vademecum** nasce proprio per questo: **tutelare le persone!** Il nostro obiettivo non è che le persone scelgano Better Life come unica opzione ma che scelgano una delle aziende serie ed affidabili, perché purtroppo molte non lo sono e chi lavora male poi danneggia l'intero settore.

Le tre regole d'oro per non fare errori e per fare una scelta più oculata:

1) Da quanti anni è aperta l'azienda? Sembra una domanda banale ma se compro un bene o un servizio per 10 anni e l'azienda magari è appena aperta sicuramente potrebbe essere rischioso, le statistiche dimostrano che il **95% delle aziende chiude prima dei cinque anni**. Quindi verifichiamo che l'impresa sia aperta da almeno cinque anni.

Andate sul sito **www.registroaziende.it** inserite la Ragione Sociale nel campo "Cerca" ed apparirà la scheda azienda dove poter vedere due dati importanti: la **data costituzione** (ovvero quando ha aperto l'azienda) e scorrendo verso il basso il fatturato e l'**utile**. Di solito i

dati non sono molto aggiornati ma ci dicono comunque qualcosa: se l'azienda ha delle perdite forse è un primo campanello d'allarme, così come una data di apertura inferiore ai cinque anni.

2) Le recensioni, nonostante molti pensino che si possano cancellare o "comprare", sono spesso sottovalutate e in realtà rappresentano dei buoni indicatori. Vediamo come leggerle correttamente nelle due principali piattaforme: **Facebook** dà la possibilità alle aziende di non averle visibili quindi se un'azienda non le ha significa che non vuole dare alle persone la possibilità di lamentarsi (o forse ha qualcosa da nascondere). Quindi **se non ci sono è un primo campanello**.

In **Google** il dubbio principale è che le recensioni positive si possano inventare ma quelle negative **non si possono togliere** quindi vedere quante recensioni negative sono presenti o se magari molti clienti si lamentano dell'assistenza può essere un altro campanello d'allarme.

3) Ultimo ma non per importanza: avere il Bollino del Salvagente "Prodotto Sicuro" perché il Salvagente è leader nella tutela dei consumatori e passare tutti i test tecnici e contrattuali è una grande sicurezza per il consumatore. Tutte le aziende vorrebbero poter vantare questa certificazione ma pochissime hanno tutti i parametri in regola per ottenerla.

Ultimi due suggerimenti: se vi promettono garanzie di 10 anni nel mondo degli elettrodomestici non esistono ed il più delle volte sono proprio le aziende che chiudono dopo pochi anni a prometterle.

Il venditore vuole firmare subito il contratto? Questa forse è una cosa di cui non avere particolarmente timore. Potete dargli fiducia e verificare queste tre regole d'oro, se non dovessero rispettare questi criteri avete per legge 14 giorni per cambiare idea.