

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

“Sono stato truffato. Mio cugino per un purificatore ha speso € 1.000 in meno di me!”

Il prezzo dei purificatori è un tema ampiamente dibattuto, soprattutto perché, come sappiamo, ogni azienda applica politiche di prezzo diverse. Se quindi **ti è capitato di conoscere qualcuno che spendesse meno di te per un prodotto simile**, è possibile tu abbia pensato di essere stato truffato.

Pensiero comprensibile, ma partiamo da un dato importante: **il prezzo più basso non è mai un indicatore d'acquisto “assoluto”**.

Pensaci: se invece di purificatori **stessimo parlando di automobili** faresti la stessa considerazione? Probabilmente no perché, come sappiamo, ci sono **autovetture che costano meno di altre**, e anche gli **stessi modelli possono avere prezzi diversi**, per esempio, in funzione degli optional che decidiamo di includere nel preventivo.

Queste cose le sappiamo per un motivo semplice: compriamo auto da decine di anni. Per i purificatori è più difficile, sono prodotti molto recenti ed è normale nutrire qualche dubbio. Proprio per questo abbiamo voluto “scherzare” con un titolo esagerato, immaginando quelle situazioni in cui sarebbe sufficiente sapere che un amico ha speso mille euro in meno di noi per un purificatore, per pensare di aver subito un raggio.

Andiamo quindi a **capire quali sono gli elementi che, sommati, “compongono” il prezzo** di un purificatore o, altrettanto importante, il servizio che ci viene offerto.

Consiglio: se non hai letto l'articolo contenuto nel numero di febbraio, che parlava di **quale azienda scegliere**, ti suggerisco di partire da quello.

- 1. Assistenza** - La qualità del prodotto è fondamentale, ma il servizio di assistenza non è da meno. Un ottimo purificatore serve a poco senza un supporto tecnico che intervenga tempestivamente.
- 2. Online** - Un prodotto comprato nei grandi portali web può avere facilmente un prezzo iper-competitivo, ma nel 99% dei casi esclude qualsiasi forma di assistenza post-vendita (con il rischio che il cliente sia costretto anche a diventare “esperto” in materia). Il supporto tecnico, lo

ribadiamo, è fondamentale: se non vengono effettuati controlli annuali corretti, il risultato è potenzialmente acqua dannosa per la salute.

- 3. Sicurezza** - Un buon purificatore deve avere una serie di supporti a tutela del cliente, in caso di anomalie. Come un sistema di allarme allagamento o similari. Sembra banale ma, credimi, non hai idea dei danni che può fare un purificatore che in tua assenza continua a erogare acqua - esattamente come un tubo rotto - per via di un'anomalia.
- 4. Connettività** - Prediligere impianti che abbiano una connessione Wi-Fi. Può sembrare un “vezzo” ma in realtà avere il controllo a distanza del proprio impianto è una grandissima comodità ed è estremamente funzionale.
- 5. Filtraggio** - I filtri non sono tutti uguali, quando compariamo prodotti diversi che ci sembrano “simili”, è molto facile che abbiamo stadi di filtrazione molto diversi fra loro.
- 6. Membrane** - Anche in questo caso il numero di elementi è importante, e ancor di più il numero delle volte in cui l'azienda garantisce le sostituzioni nel corso degli anni.
- 7. Sostituzione temporanea** - Come per le automobili, molte aziende dispongono di “purificatori di cortesia” per i clienti che provvisoriamente devono mandare il prodotto in assistenza. Un vantaggio non da poco, soprattutto se ci si deve privare del proprio dispositivo per molto tempo.

In sintesi, è evidente che rispetto a “nostro cugino” sono tanti i servizi che potrebbero valere almeno 1.000€ e che magari nel suo impianto, rispetto al nostro, non sono previsti. **Suggerimento finale: prendi una decisione ponderata e affidati a dei veri professionisti**, piuttosto che cercare il prezzo più basso e dover fronteggiare nel tempo, danni molto peggiori (e costosi...).

D'altronde **vale sempre il vecchio adagio: “chi più spende meno spende!”**