

Materiali informativi per affiliati

Franchising fotovoltaico PV Network



Potenzialità del mercato fotovoltaico

Il business del fotovoltaico non è più una ipotesi da verificare ma una concreta realtà; autorevoli associazioni di categoria quali Assosolare e GIFI hanno dichiarato che nel 2008 il mercato del fotovoltaico in Italia ha registrato un incremento del 400% e per i prossimi anni si prevede un incremento nell'ordine del 119% annuo.

Come si è sviluppato il mercato

Dei quasi 22.000 impianti realizzati a fine 2008 grazie al nuovo Conto Energia, il 55% era al di sotto dei 3 kWp un restante 42% compreso tra i 3 ed i 20 kWp e soltanto il 3% al di sopra dei 20 kWp.

Questo significa che la quasi totalità degli impianti, fin qui realizzati, sono finalizzati ad uso domestico o per piccole attività commerciali o industriali. Un tipo di clienti che la maggior parte delle aziende di installazioni elettriche esistenti probabilmente già conosce e che, per quanto riguarda il fotovoltaico, sarebbe in grado di soddisfare da un punto di vista tecnico installativo ma non da quello burocratico amministrativo.

Un mercato con molte barriere

Per vendere un impianto fotovoltaico non è sufficiente essere in grado di installarlo, occorre saper dare soluzioni chiavi in mano per fornire al cliente tutti quei servizi necessari ad adempiere sia le formalità burocratiche previste per richiedere l'allaccio dell'impianto stesso che le tariffe incentivanti che sono "il motore" di questo improvviso sviluppo.

C'è bisogno di un costante aggiornamento riferito ad un quadro legislativo interdisciplinare, complesso ed in continua evoluzione. Oltre ad essere, in molti casi, in grado di fornire al cliente eventuali soluzioni legate ad esigenze di finanziamento e copertura assicurativa dell'impianto stesso.

La conseguenza è che, a parte le poche aziende "storiche" già presenti sul mercato, la possibilità di accedere e cogliere rapidamente le opportunità offerte dal business del fotovoltaico è preclusa alla maggior parte di quelle aziende che pur avendo le capacità tecnico-installative non sono in grado di districarsi in uno scenario così complesso.

Occorre dunque saper interagire con gli istituti finanziari in modo professionale ed autorevole non solo per quanto riguarda gli aspetti tecnici ma anche in termini di criteri di valutazione economico-finanziaria.

Perché PV Network

Il franchising fotovoltaico PV Network tende proprio ad aiutare questa tipologia di aziende a muoversi agevolmente in uno scenario così complesso ed articolato mettendo a disposizione, oltre ai materiali selezionati, tutta l'esperienza tecnica, normativa, commerciale ed economico finanziaria consolidata in anni di esperienza nel fotovoltaico dalla Convert Italia.

Concretamente, per le aziende partner, questo significa aumentare le opportunità di guadagno senza affrontare gli investimenti necessari a rendere adeguata la struttura in termini organizzativi e di competenze specifiche alle necessità specifiche del mercato fotovoltaico.

Come funziona PV Network:

Innanzitutto all'affiliato viene assegnata una zona in esclusiva in base alla quale Convert Italia si impegna a segnalare tutti i clienti interessati alla realizzazione di impianti da 1 a 50 kWp.

Per gli affiliati vengono periodicamente organizzati dei corsi di formazioni gratuiti; l'obiettivo di questi corsi è quello di fornire il massimo delle conoscenze e degli aggiornamenti tecnici, commerciali e normativi in materia di impianti fotovoltaici.

Convert Italia si impegna nella selezione di materiali di prima qualità consentendo all'affiliato di lavorare senza impegni di magazzino, senza impegni minimi di acquisto e con la possibilità di ottenere prezzi che da solo l'affiliato difficilmente riuscirebbe ad ottenere.

L'affiliato dispone di un'area con accesso riservato sul sito internet , grazie alla quale è possibile gestire una serie di strumenti operativi, studiati per agevolarlo nel dimensionare l'impianto fotovoltaico e di proporlo al cliente finale in modo efficace. Evidenziando, inoltre, i risvolti economico-finanziari necessari per interfacciarsi in modo credibile con gli istituti finanziari.

L'affiliato, oltre che a fornirsi dei materiali messi a disposizione da Convert Italia, potrà decidere di avvalersi anche in modo operativo della Convert Italia per la progettazione o per il collaudo dell'impianto oppure per sviluppare gli step burocratici legati alla connessione dell'impianto in rete, piuttosto che alla richiesta delle tariffe incentivanti al GSE.

L'affiliato ideale

Il nostro partner ideale è rappresentato da aziende che già si occupano di installazioni elettriche, in possesso dei requisiti tecnico/normativi minimi (lettera a legge 37/08) e che dispongano di strutture organizzate, nella forma societaria.

L'Affiliato non necessariamente dovrà disporre di un punto vendita e quindi, in tal senso, l'investimento iniziale è pari a zero.

Se pensi che questo progetto possa essere anche il tuo progetto compila la scheda nell' area contatti del sito oppure telefona al numero 800 033 777 avrai modo di approfondire tutti gli aspetti necessari per valutare l'opportunità offerta dal franchising fotovoltaico PV Network.