



Come entrare nel mercato dell'energia.

La Guida.

EASY. FAST. SAFE.



Riccardo Santacroce
CEO & Founder di Inup Service

www.inupservice.it
hello@inupservice.it

Ciao, sono Riccardo.

Sono un ingegnere, classe '88, e da oltre 15 anni lavoro nel settore Energy & Utilities.

La mia esperienza spazia lungo tutta la filiera del gas e del power:
dalla distribuzione alla vendita, dalla compliance normativa alla gestione operativa.

Negli anni ho avuto la possibilità di guidare team, coordinare progetti complessi e affiancare da vicino operatori e imprenditori del settore, trasformando sfide quotidiane in modelli di business sostenibili.

Con Inup ho scelto di mettere questa esperienza al servizio di chi vuole entrare nel mercato energia con metodo, evitando errori costosi e guadagnando tempo prezioso.

Questa guida non è teoria: è il distillato di anni di operatività concreta, di casi reali e risultati misurabili. Spero possa aiutarti a capire se e come cogliere questa opportunità, con la consapevolezza che non sei solo.

Buona lettura!
Riccardo Santacroce

Indice

1. Perché oggi è il momento migliore per entrare nel mercato dell'energia.

- Lo scenario post-mercato tutelato
- Aumento della domanda di operatori agili e affidabili
- Marginalità reale e scalabilità del modello

2. Chi può farlo davvero? i 3 profili ideali per partire subito.

Provider con customer base attiva

- Agenti e broker con rete commerciale
- Aziende con database clienti fidelizzati

3. I modelli per entrare nel settore luce & gas.

- Approcci diversi, stesso risultato
 - Il modello "Modulare"
 - Il modello "Full Outsourcing"
- Pro e contro di ciascun approccio

4. I 5 errori più comuni. Che costano tempo, denaro e clienti.

- Tentare il fai-da-te senza un modello validato
- Fidarsi dei fornitori sbagliati
- Sottovalutare la burocrazia ARERA e SII
- Non avere un piano di gestione integrata
- Ignorare la resilienza finanziaria

5. Quanto costa davvero partire. E cosa devi sapere.

- Business Plan. La guida per non sbagliare
- Tempistiche ridotte ma realistiche
- Rientro dall'investimento

6. Cosa fa Inup. E cosa puoi aspettarti.

- Trasformiamo difficoltà in opportunità
 - Cosa facciamo per te: compliance, operatività, marketing, credito
- Qual è il nostro valore aggiunto

7. Vuoi capire se è fattibile per te?

- Come prenotare una call conoscitiva gratuita
- In cosa consiste la nostra call
- Nessun impegno, valuta la tua opportunità

1. Perché oggi è il momento migliore per entrare nel mercato dell'energia?

Lo scenario post-mercato tutelato.

Con la fine del mercato tutelato, milioni di famiglie e imprese hanno dovuto scegliere un nuovo fornitore di energia. È un passaggio storico: il consumatore non è più vincolato e l'imprenditore che approfitta adesso può posizionarsi con anticipo e meglio.

Aumento della domanda di operatori agili e affidabili.

I clienti sono stanchi di call center impersonali, offerte opache e tempi di risposta infiniti. Vogliono chiarezza, semplicità e assistenza reale. Se hai già clienti fidelizzati in altri mercati puoi intercettare questa domanda e trasformarla in margini stabili e ricorrenti.

Marginalità reale e scalabilità del nostro modello.

Il mercato dell'energia genera flussi mensili costanti e cumulativi. Con un'infrastruttura operativa gestita da un partner come Inup, puoi scalare senza rischi e, soprattutto, senza sovraccaricare di costi la tua azienda, crescendo in modo modulare e continuativo.

2. Chi può farlo davvero? I 3 profili ideali per partire subito.

Provider con customer base attiva.

Se operi già nel mondo della telefonia o della connettività, potresti moltiplicare i tuoi margini, offrendo ai tuoi clienti luce e gas come servizi complementari. Stessi clienti, stesso rapporto di fiducia, ma valore medio per cliente che cresce esponenzialmente.

Agenti e broker con rete commerciale.

Se hai contatti, capacità di vendita e sai costruire relazioni, ogni nuovo contratto si trasforma da singola provvigione a flusso ricorrente che si rinnova mensilmente. Tu occupati di ciò che sai fare meglio con relazioni e vendite, noi garantiamo incassi e stabilità.

Aziende con database clienti fidelizzati.

Aggiungere un'offerta energia, a tuo marchio, equivale ad aumentare il valore medio di ogni cliente senza incidere sui costi di acquisizione. I tuoi clienti non dovranno rivolgersi a terzi per avvalersi di servizi completi e convenienti che tu stesso potrai offrirgli.

3. I modelli per entrare nel settore Luce e Gas.

Il mercato dell'energia prevede diversi modi di operare. Pertanto, Inup ha strutturato due modalità distinte – **Modulare** e **Full Outsourcing** – così che ogni operatore possa scegliere la formula più adatta al proprio profilo e ai propri obiettivi.

Approcci diversi, stesso metodo operativo: **Analyze – Implement – Scale – Transform**. Analizziamo le tue esigenze (Analyze), implementiamo la soluzione su misura (Implement), ti guidiamo nella crescita (Scale), fino a raggiungere i tuoi obiettivi (Transform).

Il modello "Modulare" – (il più flessibile) ottimizza dove serve.

È il modello perfetto per chi ha già una struttura ma vuole potenziare aree specifiche. Non sempre occorre delegare tutto; con questo modello scegli esattamente quali processi affidarci e quali continuare a gestire tu, mantenendo il controllo dove già eccelli.

Inup diventa il tuo reparto specializzato on-demand:

- **Operations:** switching complesso, allacci, subentri, voltore
- **Billing & Invoicing:** fatturazione massiva, gestione pagamenti, riconciliazioni
- **Credit Management:** recupero crediti, gestione insoluti, CMOR, rateizzazioni
- **Compliance:** adempimenti ARERA, SII, reporting Authority, gestione reclami
- **Customer Care:** contact center professionale, assistenza multicanale
- **Tech & Data:** piattaforme gestionali, business intelligence, automazioni

Ogni modulo è indipendente: puoi iniziare da quello che ti serve davvero e integrare gli altri in un secondo momento, con la massima flessibilità. In questo modo ottieni efficienza mirata e immediata, senza stravolgere la tua organizzazione esistente.

Il modello "Full Outsourcing" – Zero pensieri, massima potenza.

Con questo modello, tu e la tua rete, potrete dedicarvi esclusivamente allo sviluppo commerciale, con la sicurezza di avere alle spalle una struttura operativa competente e professionale che si occuperà di tutto il resto, lavorando per voi e a vostro nome.

Inup diventa la tua azienda energia chiavi in mano:

- **Gestione** integrale di tutti i processi operativi
- **Team dedicato** che agisce come estensione della tua azienda
- **Infrastruttura IT** completa e sistemi all'avanguardia
- **Scalabilità illimitata:** stessa qualità di servizio, sia per 100 che 100.000 clienti
- **Compliance totale** garantita e sempre aggiornata
- **Controllo real-time** attraverso dashboard e reportistica dedicata

Il risultato? Diventi operatore energia a tutti gli effetti, senza però dover sostenere i costi fissi, i rischi e le complessità di una struttura propria. La scelta ideale, quindi, per nuovi entranti ambiziosi e per chi punta a crescere rapidamente senza vincoli operativi.

3. Pro e Contro di ciascun approccio.

Confrontiamo per te i due modelli e valutiamo assieme “vantaggi” e “svantaggi”.

Modulare:

- ✓ Massima flessibilità e controllo
- ✓ Ottimizzi solo dove occorre
- ✓ Integrazioni graduali
- ✓ Costi scalabili
- ✗ Richiede maggiore coordinamento tra le parti (interne ed esterne all'azienda)

Full Outsourcing:

- ✓ Zero complessità operativa
- ✓ Time to market rapidissimo
- ✓ Scalabilità infinita
- ✓ Focus 100% su vendite e crescita
- ✗ Minor controllo diretto sui processi per te e la tua azienda

Come scegliere?

Con Inup fai scelte consapevoli, fin da subito.

Analizziamo insieme il tuo modello di business, le risorse disponibili e gli obiettivi di crescita. Da qui costruiamo, insieme, la soluzione più adatta alle tue esigenze, pensata per evolversi nel tempo. Molti clienti, ad esempio, iniziano con la formula **Modulare** e passano successivamente al **Full Outsourcing** quando i volumi aumentano.

Il mercato dell'energia è ricco di opportunità, con il partner operativo giusto, coglierle diventa molto più semplice.

START. MAKE. GROW.

4. I 5 errori più comuni. Che costano tempo, denaro e clienti.

Tentare il fai-da-te senza un modello validato.

Il mercato dell'energia è complesso, regolamentato e molto rigido. Improvvisare equivale, spesso, a commettere errori, sprecare tempo, risorse e incorrere in multe e sanzioni.

Fidarsi dei fornitori sbagliati.

Non è sufficiente affidarsi ad un grossista qualunque: occorre un partner affidabile, trasparente e con esperienza operativa comprovata e certificata.

Sottovalutare la burocrazia ARERA e SII.

Le normative non ammettono ignoranza e pertanto non perdonano. Un solo errore procedurale può compromettere la tua operatività e danneggiare la tua reputazione.

Non avere un piano di gestione integrata.

Spesso ci si preoccupa solo della vendita. In realtà, senza un piano che integri vendite, backoffice, eventuali reclami e incassi, il business collassa prima ancora di decollare.

Ignorare la resilienza finanziaria.

Sottovalutare il capitale necessario, i flussi di cassa e i tempi di rientro è il modo più rapido per soccombere alle oscillazioni di mercato, ritardi nei pagamenti e insoluti clienti.

5. Quanto costa davvero partire? E cosa devi sapere.

La verità è che non si entra senza capitale. Il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica (MASE) richiede almeno 100.000 € di capitale sociale versato per avviare l'attività, soglia che separa chi fa impresa da chi improvvisa. Cosa fa, invece, Inup per te:

Business Plan. La guida per non sbagliare.

Inup valida la tua idea di business prima che tu investa. Analizza costi fissi e variabili, simula i possibili scenari e ti dice esattamente quando, come e cosa devi aspettarti.

Tempistiche ridotte ma realistiche.

Con il nostro supporto, potrai essere operativo in circa 30-90 giorni, a seconda del modello operativo da te scelto e della tua organizzazione e prontezza commerciale.

Rientro dall'investimento.

La maggior parte dei nostri clienti rientra dall'investimento in 6-12 mesi, anche prima se dispone già di una customer base attiva. Il segreto? Unire operatività e marketing.

6. Cosa fa Inup. E cosa puoi aspettarti.

Inup non ha l'obiettivo di venderti software né i classici corsi teorici : siamo il partner che ti affianca ogni giorno, trasformando burocrazia e complessità in opportunità reali.

Cosa facciamo per te:

Compliance normativa: ARERA, SII, canone RAI, dogane.

Operation: switch, allacci, subentri, vulture.

Contratti di dispacciamento e logistica gas/power.

Billing: fatturazione completa, rettifiche, SDI.

Credito: incassi, solleciti, rateizzazioni, CMOR.

Marketing e posizionamento: listini, supporto commerciale, campagne lead.

Formazione: team interni pronti e competenti, con training operativo e commerciale.

Tecnologia: EDO, software proprietario per gestire tutte le operazioni commerciali.

Il nostro valore aggiunto non consiste semplicemente nel “fare le cose al posto tuo”, ma nel trasmetterti metodo, cultura imprenditoriale e resilienza, affinché il tuo business possa partire, crescere e restare solido e sostenibile nel tempo.

7. Vuoi capire se è fattibile per te?

Il nostro obiettivo non è vendere a tutti.

Il mercato dell'energia non è destinato a chi cerca scorciatoie, ma a chi possiede la serietà e i requisiti per avviare, costruire e alimentare un progetto solido e duraturo.

Per questo proponiamo una call conoscitiva gratuita.

Analizziamo insieme la tua situazione, valutiamo il modello più adatto a te, ti mostriamo da dove partire e come agire per strutturare al meglio il tuo percorso di crescita.

Se non fosse il momento giusto, saremo noi i primi a dirtelo.

Se invece ci fossero tutte le condizioni per far bene, ti mostreremo un percorso completo e concreto per permettere a te e alla tua azienda di iniziare, crescere e scalare.

Prenota la tua call, senza alcun impegno.

Il tuo compito è valutare se cogliere questa grande opportunità.

Il nostro è guidarti nel tuo percorso al fine di renderlo semplice, veloce e sicuro.



Passa
da ZERO a HERO.
Ci vediamo in call.

INNOVATIVE. INCISIVE. INUP.