

VENDITA · 3 MIN DI LETTURA

Impianto + assicurazione e clienti storici: tre strategie per crescere

L'offerta chiavi in mano, la polizza sugli impianti già attivi dei tuoi clienti e i quattro pacchetti di partnership, da Basic a Premium.



Aumenta i ricavi con l'offerta chiavi in mano, ricontatta i clienti di ieri e scegli il pacchetto di partnership adatto alla tua azienda.

Ogni installazione è un'opportunità che dura nel tempo

Nel fotovoltaico trovare nuovi clienti costa tempo e denaro. Eppure la maggior parte degli installatori pensa solo alla vendita del nuovo impianto e dimentica due grandi fonti di valore: l'offerta integrata, subito, e i propri clienti storici.

Con la piattaforma e i servizi di **KTS Finance** puoi cambiare approccio. Potendo assicurare sia gli impianti nuovi sia quelli installati in passato, la tua azienda crea ricavi ricorrenti, fidelizza i clienti e si presenta con un'offerta professionale.

Tre strategie per far crescere il fatturato

1. Il pacchetto «Impianto + Assicurazione»

Quando presenti un preventivo a un nuovo cliente, non fermarti a pannelli e inverter: proponi un'offerta «chiavi in mano» che includa dal primo giorno la polizza di protezione KTS.

- **Per il cliente:** la serenità di sapere il proprio investimento protetto da grandine, tempeste, incendio, fenomeno elettrico e, se lo sceglie, furto.
- **Per la tua azienda:** un'offerta che vale di più agli occhi del cliente, che ti distingue dalla concorrenza e che ti porta un guadagno in più su ogni trattativa chiusa.

2. I clienti che hai già (impianti già attivi)

Quanti impianti hai installato negli ultimi anni? Molti di quei clienti oggi hanno impianti funzionanti ma senza un'assicurazione specifica, o con vecchie polizze poco convenienti.

- KTS Finance permette di attivare la polizza anche su impianti collaudati da tempo: puoi lanciare una campagna di ricontatto verso i tuoi clienti storici.
- Offrire una protezione professionale è l'occasione giusta per riallacciare i rapporti, mostrare cura dopo la vendita e creare nuovo fatturato senza cercare contatti da zero.

3. Il pacchetto di partnership giusto per te

KTS Finance offre 4 pacchetti, pensati per esigenze e volumi diversi, che regolano le quote di intermediazione sulle polizze e l'accesso alla piattaforma:

Pacchetto	Canone	Quota di intermediazione
Basic	0 €/mese	25%
Essential	59 €/mese	50%
Professional	99 €/mese	75%
Premium	189 €/mese	100%

- **Basic:** per iniziare subito, senza costi fissi né vincoli di durata. Trattieni il 25% dell'intermediazione applicata al cliente.
- **Essential e Professional:** per chi inizia a strutturarsi, con quote del 50% e del 75%. Raggiungendo 20.000 € di pratiche all'anno, il canone dell'anno dopo si azzera.
- **Premium:** il livello più completo, per i team strutturati. Include 3 utenze (1 principale e 2 aggiuntive), riconosce il 100% dell'intermediazione e il canone si azzera con la stessa soglia di 20.000 €.

Domande frequenti

Posso assicurare impianti installati da altri o di qualche anno fa?

Sì. La polizza KTS si può attivare anche su impianti già in funzione.

Come funziona l'azzeramento del canone?

Con i pacchetti Essential, Professional e Premium, se la tua azienda fa almeno 20.000 € di pratiche all'anno tramite la piattaforma, il canone dell'anno successivo è azzerato.

Posso cambiare pacchetto più avanti?

Sì. Puoi passare in qualsiasi momento a un piano superiore, per aumentare la tua quota sull'intermediazione man mano che l'attività cresce.

Quante utenze sono incluse nel pacchetto Premium?

3 utenze (1 principale e 2 aggiuntive): più persone del tuo team tecnico e commerciale usano la piattaforma insieme, senza costi extra.

Quali garanzie posso proporre con «Impianto + Assicurazione»?

Una copertura completa: incendio, fulmine, scoppio, eventi atmosferici, fenomeno elettrico, atti vandalici, ricorso terzi e diaria per mancata produzione. Il furto si può aggiungere.

Vuoi proporre la polizza ai tuoi clienti?

Attiva la prova gratuita di 7 giorni

fotovoltaico.ktsfinance.com/installatori/prova