

Storage e Nuovi Sistemi Energetici: le opportunità al Link Tour

Treviso, 8 febbraio 2016. Il 3 Febbraio è partito il Link Tour Italiano, il Roadshow 2016 di VP Solar orientato alla condivisione di un nuovo modello di crescita sostenibile che coinvolge le principali figure del mercato: produttori di tecnologie, rivenditori ed installatori, col contributo tecnico di progettisti e figure di riferimento per comprendere pienamente il quadro normativo e di incentivo.

Nella prima settimana si sono tenute 2 tappe, in Sardegna e in Calabria, che hanno visto la partecipazione attiva di circa 200 professionisti del settore, che hanno compreso quali opportunità presenti oggi il mercato a chi propone sistemi energetici coerenti con le aspettative di una gestione ottimizzata dell'energia nelle utenze.

Molte le tecnologie che hanno suscitato particolare interesse, come ad esempio storage, solare termodinamico ed aerovoltaico, biomassa, smartflower, pompe di calore, e di rilievo gli approfondimenti su argomenti caldi come lo smaltimento a fine vita del fotovoltaico con tutte le novità normative, il nuovo conto termico, la semplificazione burocratica nel fotovoltaico, la nuova bolletta elettrica.

Ogni cambiamento presenta problematiche, ma anche opportunità: VP Solar dal 1999 aiuta i propri clienti a comprendere le prime e a cogliere le seconde.

A Sassari e Lamezia Terme c'è stato un costruttivo confronto fra gli operatori intervenuti che, apprezzando il ruolo di VP Solar quale interprete affidabile dei cambiamenti di mercato in corso, hanno manifestato l'esigenza di ulteriori specifiche sessioni di approfondimento tecnico e commerciale delle tematiche più importanti: a questa finalità è stato messo in calendario il 1° Corso Tecnico Commerciale sui Sistemi Energetici programmato a Treviso il 18-19 Febbraio. Per maggiori informazioni: <http://www.vpsolar.com/corsi-di-formazione-vp-academy/>

Oggi il mercato chiede soluzioni concrete da offrire col supporto reale di partner professionali ed autorevoli, con strategie basate su qualità, elevato livello dei servizi ed alto valore aggiunto, con attenzione alla differenziazione, al valore aggiunto e alla soddisfazione del cliente, sia in termini economici, di comfort e di innovazione.

Rivenditori ed installatori clienti riconoscono che le tecnologie, i servizi e i modelli di business selezionati, sviluppati e proposti da VP Solar consentono una lievitazione delle performances commerciali: è questa la base di una strategia WIN-WIN.

Dopo il Corso Tecnico-Commerciale di Treviso, il Link Tour riprenderà nelle Regioni Italiane, toccando Sicilia, Puglia, Lazio, Abruzzo, e a seguire le altre. Per maggiori informazioni e iscrizioni accedete a: <http://www.vpsolar.com/ontour-2016/>

Il Tour sarà sospeso a metà Marzo, quando VP Solar presenzierà come espositore al MCE a MilanoFiera dal 15 al 18 Marzo, nel contesto di That's Smart.

VP Solar è presente dal 1999 **nel mercato italiano ed europeo della distribuzione specializzata** di sistemi per la **produzione di energia da fonti rinnovabili** e per **l'efficienza energetica**. E' stata fondata dall'Ing. Stefano Loro, appassionato di queste tematiche sin da metà degli anni '80. Oggi l'azienda trevigiana serve oltre **3000** rivenditori ed installatori, in **Italia** e in altri 20 Paesi **europei**, che ne apprezzano la **professionalità, competitività e il servizio**.