LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

Perché scegliere lo stesso fornitore per luce e gas?

divisionebusiness · Monday, July 14th, 2025

Nella gestione delle utenze domestiche, in un mercato libero caratterizzato da una vasta pluralità di offerte, la **ricerca della convenienza e della semplicità** è diventata una priorità per moltissime famiglie. Una delle strategie più efficaci per ottimizzare sia i costi che la gestione burocratica è quella di consolidare le forniture di energia elettrica e gas sotto un unico operatore; questa scelta, nota come offerta “dual fuel”, non è un semplice accorgimento commerciale, ma una decisione intelligente che porta con sé una serie di vantaggi, trasformando un rapporto con due entità separate in un'unica, più semplice relazione. Affidare entrambe le utenze a un solo interlocutore permette di **accedere a benefici economici, semplificare la gestione amministrativa** e, spesso, di entrare in un **programma di fidelizzazione** più vantaggioso. Molti dei principali operatori del mercato, come ad esempio <https://www.a2a.it/>, propongono soluzioni integrate pensate proprio per massimizzare questi benefici.

Di seguito alcuni dei vantaggi più immediati per coloro che decidono di prendere questa decisione.

Prezzi vantaggiosi

Per incentivare i clienti a concentrare entrambe le forniture, le compagnie energetiche strutturano offerte dedicate che prevedono **sconti e bonus specifici**; questo si traduce in un risparmio diretto e tangibile in bolletta. Lo sconto può essere applicato sul costo della materia prima, ovvero sul prezzo per kilowattora (kWh) di elettricità e per metro cubo standard (Smc) di gas, oppure può consistere in un bonus fisso, accreditato direttamente in bolletta con cadenza periodica o come bonus di benvenuto una tantum.

Per i **fornitori luce e gas**, acquisire un cliente su entrambe le commodity è un obiettivo che permette loro di **ottimizzare i costi di gestione**, un risparmio che viene poi condiviso con il cliente finale sotto forma di tariffe più competitive.

Semplificazione della gestione amministrativa

Avere due fornitori diversi significa gestire due contratti separati, ricevere due bollette distinte con scadenze e modalità di pagamento potenzialmente diverse, e doversi interfacciare con due servizi clienti differenti per qualsiasi necessità, dalla richiesta di informazioni all'autolettura o alla gestione di un problema tecnico. Unificando le forniture, si ha **un unico interlocutore**. Questo significa **una sola bolletta**, o comunque un'unica area clienti online o app da cui monitorare entrambi i consumi, consultare lo storico dei pagamenti e gestire ogni aspetto del proprio contratto. Questa centralizzazione riduce la burocrazia, minimizza il rischio di dimenticanze e fa risparmiare

tempo prezioso.

Rafforza il rapporto con la compagnia energetica

Essere un cliente “dual fuel” trasforma l’utente in un cliente di maggior valore; questo status privilegiato si traduce spesso in vantaggi commerciali esclusivi. Molti operatori riservano ai propri clienti più fedeli l’accesso a **programmi di loyalty** che permettono di accumulare punti da convertire in premi o ulteriori sconti. Inoltre, è più probabile ricevere in anteprima proposte per nuove offerte più vantaggiose o accedere a canali di assistenza clienti dedicati e più rapidi.

In un mercato competitivo come quello dei **fornitori luce e gas**, la fidelizzazione è un elemento chiave, e le aziende sono più propense a “coccolare” un cliente che ha affidato loro l’intero pacchetto energetico della propria abitazione, garantendo un servizio più attento e personalizzato nel tempo.

This entry was posted on Monday, July 14th, 2025 at 7:00 am and is filed under [Altre news](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.