

Installare apparecchi che alcalinizzano e arricchiscono l'acqua del rubinetto è un modo per risparmiare denaro e ridurre l'inquinamento legato alla plastica. Parola di un imprenditore che crede nel rispetto dell'ambiente e del cliente



UN BUSINESS chiaro come l'acqua

Gli Italiani, si sa, amano l'acqua minerale in bottiglia. Una tendenza, forse unica in Europa, che comporta conseguenze non solo sui bilanci familiari, ma anche sull'ambiente: tonnellate di plastica che solo in parte viene riciclata e finisce nei mari. Per fortuna sta crescendo la consapevolezza del problema e c'è chi propone soluzioni alternative, come Better Life, un'azienda che propone apparecchi che migliorano e alcalinizzano la qualità dell'acqua di acquedotto. A parlarcene è lo stesso fondatore di Better Life, Manuel Pasqual, un imprenditore che, come vedremo, opera con un'ottica particolare.

Ci può raccontare qualcosa del percorso che l'ha condotta a fondare Better Life? «Better Life nasce dopo moltissimi anni di vendita diretta, dove ho conosciuto migliaia di famiglie che spesso lamentavano di essere abbandonate a se stesse da parte delle aziende. Infatti un approccio troppo spesso adottato da molte aziende è orientato a spremere il cliente come fosse un limone e ad abbandonarlo in caso di difficoltà nel post vendita. E un trattamento simile è esteso anche a coloro che gravitano intorno alle aziende stesse, dai tecnici ai collaboratori e ai consulenti. Diciamo una visione più da "prenditori" o "spremitori" che non da imprenditori. Questo malessere e questa ingiustizia mi ha spinto e motivato a fondare Better Life, un'azienda



Manuel Pasqual

dove invece il cliente è al centro ed è la risorsa più preziosa, viene aiutato e tutelato quando serve. Da qui anche il nome, Better Life, "vita migliore": la nostra mission è proprio quella di migliorare la vita di tutte le persone che abbiamo la fortuna di incontrare, clienti o collaboratori che siano».

Quali sono la realtà attuale dell'azienda e il suo core business? «Possiamo vantare oggi una squadra di ottimi professionisti, che coprono tutti i reparti, dall'area tecnico-installativa al marketing e vendita. Offriamo oggi il nostro servizio principalmente nel Nord Italia, siamo circa 25 tra collaboratori interni ed esterni e contiamo di superare quest'anno 2,5 milioni di euro di fatturato. Il nostro business è focalizzato nel migliorare la vita del cliente, offrendogli un alcalinizzatore, per migliorare l'acqua intesa come "alimento" e non solo come bevanda e nel contempo aiutando le famiglie a inquinare meno, eliminando l'uso delle

bottiglie di plastica. Crediamo ciecamente nel *plastic free* e contribuire a lasciare un mondo migliore a chi verrà dopo di noi, promuovendo l'idea di un consumo rispettoso e sostenibile».

Cosa ci può dire del vostro mercato di riferimento in Italia e del suo potenziale? «La nostra totale attenzione si rivolge verso il settore domestico, al consumatore finale. Crediamo nella vendita diretta come strumento per educare e formare il cliente finale, offrendogli il meglio di cui il settore oggi può disporre. Abbiamo un target molto orizzontale, che spazia dalle persone molto attente all'alimentazione e che cercano già delle acque con caratteristiche particolari, a chi, attento all'ambiente, vuole eliminare la plastica, fino a chi vuole adottare una nostra soluzione per comodità o per risparmiare i soldi che oggi spende comprando bottiglie. Il nostro potenziale di crescita è molto alto, diventeremo la prima azienda in Italia entro





Crediamo ciecamente nel plastic free e nel contribuire a lasciare un mondo migliore a chi verrà dopo di noi, promuovendo l'idea di un consumo rispettoso e sostenibile >>

▶▶ il 2021 nel settore dell'acqua, raggiungendo 10 milioni di euro di fatturato».

Che vantaggi presenta l'installazione dei vostri alcalinizzatori d'acqua, anche in chiave di eco-sostenibilità? I vantaggi per un cliente che installa un nostro dispositivo sono innumerevoli, ne elenco i tre principali:

- Benefici salutari nell'usare un'acqua alcalina per mangiare e per bere.
- Comodità e comfort, avendo sempre a portata di rubinetto un'acqua con le caratteristiche preferite, anche fredda o gassata.
- Risparmio derivante dal non comprare più bottiglie d'acqua.

Il contributo che ogni singola famiglia può dare in chiave ecosostenibile è pazzesco ed enorme! Ecco qualche dato. Una famiglia media compra circa 1.000 bottiglie all'anno e già questo contribuisce a inquinare l'ambiente, immettendo 120 kg di anidride carbonica. Se moltiplichiamo questo dato per i 4 miliardi di bottiglie che in Italia vengono consumate, parliamo di 500 milioni di kg di anidride carbonica immessi nel nostro ambiente ogni anno. Pochi sanno che viene riciclata una quantità di plastica che va dal 14 al 25%, ma il resto dove va a finire? Incredibile ma vero, la gran parte della rimanenza finisce nei nostri oceani. Una cifra mostruosa: da 5 a 13 milioni di tonnellate ogni anno. A questa velocità nel 2050 ci sarà più plastica che pesci nei nostri mari».

Quali sono i vostri piani di sviluppo per il futuro? Quali sono le opportunità di collaborazione con voi e quali prospettive offrono? «Ci troviamo in

un momento molto propizio e fortunato per collaborare con noi, poiché il nostro piano industriale prevede nei prossimi tre anni uno sviluppo molto importante su tutto il territorio nazionale. Abbiamo quindi in progetto di arricchire il nostro capitale umano di molte e nuove collaborazioni. Tra le figure chiave che stiamo selezionando ci sono consulenti e tecnici. Abbiamo in programma di inserire 2 consulenti e 2 tecnici in ogni regione d'Italia nei prossimi 30 mesi. Seguendo il nostro stile di grande attenzione al capitale umano, offriamo prospettive molto importanti sia in termini di ritorno economico sia di gratificazione personale».

Sono necessari requisiti particolari?

«Non sono richiesti requisiti particolari, non guasta un'esperienza di vendita diretta, meglio se fatta in settori diversi dal nostro, anche se non è indispensabile. Indispensabili invece ottimismo, sorriso, gentilezza, voglia di lavorare, onestà, serietà, rispetto dei clienti e del lavoro di tutti. Ricordarsi sempre che il vero titolare è il cliente, è lui che firma la nostra busta paga e ogni volta che ci dedica del tempo dovremmo considerarci fortunati a prescindere che la consulenza sia terminata in modo positivo o meno. Il nostro motto è portare un sorriso in ogni casa che entriamo, se poi riusciamo anche ad aiutare il cliente a migliorare la sua vita allora abbiamo raggiunto la nostra missione!».

INFO: tel 0421 43295
www.betterlife.srl
info@betterlife.srl

