



IL CLIENTE AL CENTRO: IL PRIMO PASSO DI UN PERCORSO COSTRUITO SULLE PERSONE

Nel precedente articolo abbiamo raccontato il progetto Millemiglia attraverso le quattro figure che ne rappresentano il percorso: **Cliente, Segnalatore, Collaboratore e Imprenditore**. Quattro ruoli diversi, collegati da una stessa visione e dalla possibilità, per ciascuno, di vivere il progetto secondo le proprie esigenze e aspirazioni. In questo numero partiamo dalla prima figura, quella da cui tutto ha origine: **il Cliente**. Nel progetto Millemiglia, il Cliente non è semplicemente il destinatario finale di un servizio, è il punto di partenza di tutto il percorso, la figura attorno alla quale prende forma il nostro modo di intendere il rapporto con le persone. Parlare di energia, oggi, significa entrare in una quotidianità fatta di scelte, consumi, esigenze familiari e professionali. Per questo riteniamo che non possa esistere una soluzione realmente efficace senza partire dall'ascolto. Ogni Cliente ha abitudini differenti, necessità specifiche e aspettative diverse: comprendere questi elementi è il primo passo per proporre qualcosa che abbia davvero valore. Il nostro approccio nasce proprio da qui: non dalla volontà di proporre semplicemente un'offerta, ma dall'esigenza di costruire una relazione chiara e consapevole. Significa spiegare le condizioni in modo semplice, accompagnare la persona nella scelta e fare in modo che ogni decisione venga presa con maggiore serenità.

In un settore spesso percepito come complesso, fatto di tariffe, voci di costo, scadenze e continue variazioni, il Cliente ha bisogno soprattutto di un riferimento, qualcuno a cui poter chiedere, confrontarsi e rivolgersi anche



dopo la sottoscrizione. Ed è proprio questo uno degli aspetti centrali della figura del Cliente all'interno di Millemiglia: il rapporto non termina con una firma, ma è da quel momento che inizia un percorso fatto di assistenza, attenzione e presenza nel tempo. Essere Cliente Millemiglia significa quindi entrare in un sistema che prova a mettere la persona prima del contratto. Vuol dire poter contare su un contatto diretto, ricevere spiegazioni comprensibili e avere la possibilità di rivalutare nel tempo le proprie esigenze, perché ciò che è conveniente oggi deve continuare ad avere senso anche domani. Per Millemiglia, inoltre, il Cliente rappresenta il primo livello di un progetto più ampio. Da

una semplice esperienza può nascere una conoscenza più profonda della realtà, dei suoi valori e delle opportunità che offre. Mettere il Cliente al centro significa quindi cambiare prospettiva; non vedere soltanto un'utenza, un numero o un contratto, ma una persona con esigenze reali e con il diritto di essere informata, seguita e ascoltata. È questa la visione che accompagna il progetto Millemiglia: trasformare un servizio quotidiano come l'energia in un rapporto basato sulla fiducia, sulla semplicità e sulla presenza. Perché dietro ogni fornitura c'è una casa, un'attività, una famiglia...e soprattutto, c'è una persona.

SCANSIONA IL QR CODE E CONTATTACI

senza impegno per avere più info



COPIA GRATUITA

ANNO XXIV - NUMERO 281 - SETTEMBRE 2026

INFORMARE

MAGAZINE DI LIBERA INFORMAZIONE

ARGANGLO



Copertina di Filomena Cesaro - ph di Margherita Spatola ©