



La multicanalità a disposizione di tutti



▶ LA PROTAGONISTA

ButanGas è stata fondata nel 1948 a Roma dal Prof. Giuseppe Costantino Dragan. Da allora l'azienda è diventata una delle principali aziende distributrici di GPL su tutto il territorio nazionale italiano, entrando a far parte della Veroniki Holding nel 2010. Oggi ButanGas conta 15 filiali, 9 grandi impianti di stoccaggio e imbottigliamento del prodotto, di cui due depositi costieri con una rete distributiva che si estende anche nelle zone rurali più interne o difficilmente raggiungibili del Paese.

▶ ADATTARSI AL CAMBIAMENTO

Per adattarsi ai cambiamenti economico-sociali degli ultimi anni e comprendendo l'importanza della sostenibilità dell'energia, ButanGas ha avviato un percorso di trasformazione per cambiare il proprio modello di business e diventare una "Multi-utility", aprendosi alla distribuzione di energia elettrica ai consumatori. Questo cambiamento ha reso necessario anche rivedere le modalità di interazione con il cliente, digitalizzando l'intera customer experience.

Per questo ButanGas aveva bisogno di dematerializzare la firma dei contratti per i clienti energia, con una soluzione integrata al CRM già in uso via API.

IDENTIKIT

Nome

ButanGas

Mercato

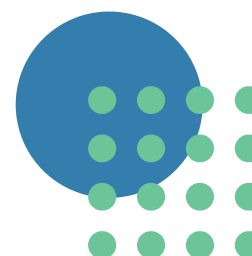
Energy & Utilities

Necessità

Firmare i contratti digitalmente

Missione

Digitalizzare la customer experience B2c





➤ LA COLLABORAZIONE CON INTESA

ButanGas ha scelto Intesa per creare una soluzione che permettesse ai nuovi clienti di firmare da remoto contratti per la distribuzione di energia. La soluzione disegnata prevede la creazione dei documenti contrattuali all'interno del CRM già in uso da ButanGas, che vengono poi trasferiti in modo sicuro all'interno della soluzione Intesa Sign. Il cliente appone da qui una Firma Elettronica Semplice avvalorata da OTP, che avvia automaticamente anche un workflow approvativo interno. Una volta terminato, il cliente riceve il contratto firmato via e-mail.

“

Intesa si è distinta per la capacità d'ascolto, la capacità di dialogare con le figure tecniche, e la velocità con cui abbiamo potuto integrare la soluzione.

Riccardo Morandotti,
ICT Manager & Ciso di
ButanGas

➤ BUTANGAS OGGI

La soluzione implementata permette a ButanGas di acquisire i clienti per la fornitura di energia elettrica in modo veloce e completamente digitale. Grazie a Intesa Sign le tempistiche di chiusura dei nuovi contratti e dei relativi passaggi formali si sono ridotte da 10 giorni circa a 24-48 ore, rendendo molto più efficiente l'iter interno all'azienda. ButanGas, inoltre, ne ha tratto un beneficio sia dal punto di vista dell'affidabilità e della qualità del servizio ai clienti, sia della sostenibilità, riducendo lo spreco di carta.

LA SOLUZIONE in breve

Intesa ha implementato per ButanGas Intesa Sign, la soluzione per la digitalizzazione del processo di firma elettronica dei contratti.



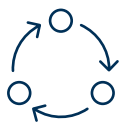


- Acquisizione cliente
- Creazione contratto da CRM
- Passaggio documenti su Intesa Sign
- Invio per firma a cliente
- Attivazione workflow interno
- Chiusura contratto

I BENEFICI



velocità nei tempi di firma



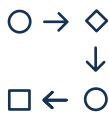
efficienza dei processi interni



miglioramento sostenibilità aziendale



incremento compliance



facilità di integrazione



miglioramento immagine aziendale

