

Reventa

system

Vendi a distanza con la forza della consulenza dal vivo.



Meno trasferte

Meno spese

Più vendite.

Non una semplice videocall, ma una consulenza guidata.

Reventa è un sistema digitale privato, creato su misura per il tuo metodo di vendita, pensato per ridurre trasferte, costi operativi e tempi morti, senza perdere la qualità della consulenza.

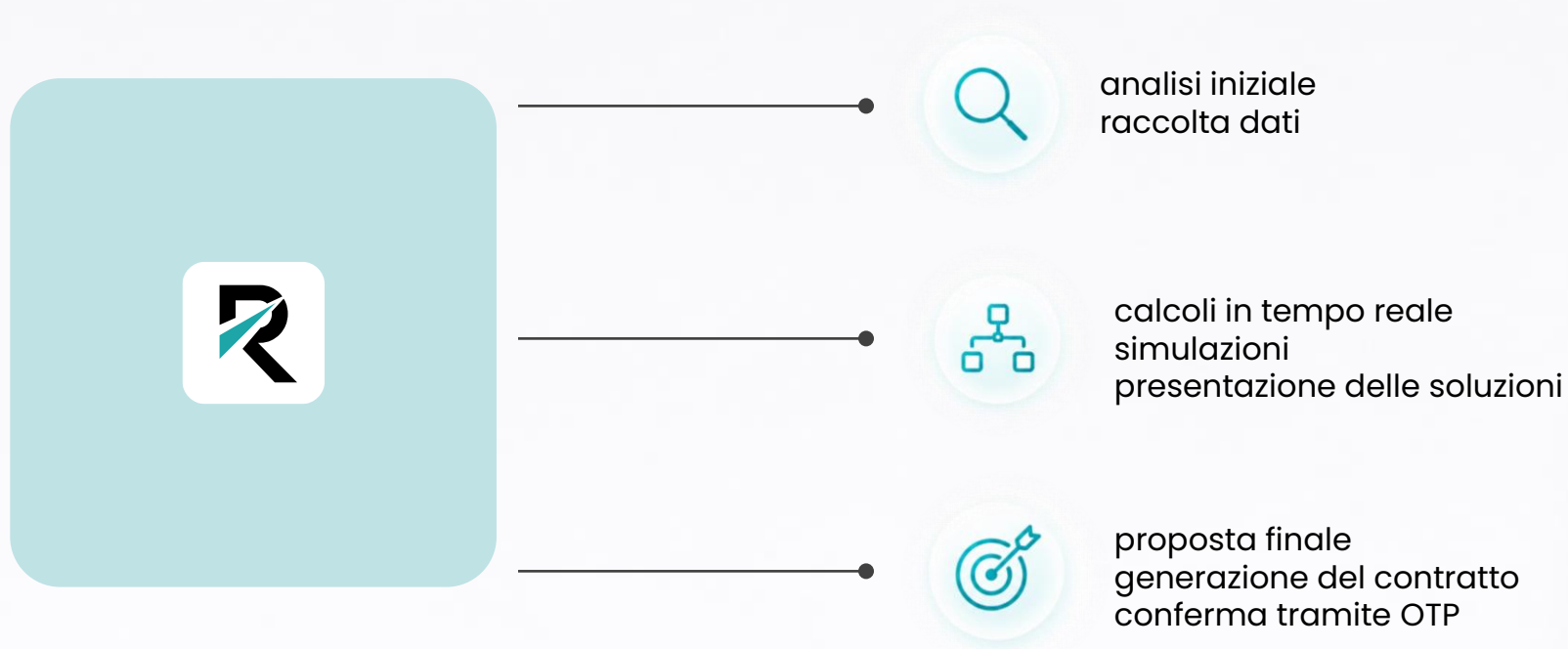
Permettendo al consulente di guidare il cliente dalla prima analisi fino a una proposta finale personalizzata, chiara e tracciabile, con contratto PDF e conferma tramite codice OTP.

Una piattaforma personalizzata per la tua rete vendita

Reventa è l'unica piattaforma consulenziale costruita su misura per l'azienda.



Con Reventa, il consulente non deve più affidarsi solo a spiegazioni verbali, slide generiche o documenti separati. Durante la videocall ha a disposizione uno strumento che lo accompagna in ogni fase della trattativa.



La proposta non viene solo raccontata: viene costruita davanti al cliente.

Perché è innovativo

meno trasferte, meno carburante, meno rimborsi, meno ore perse in auto e meno complessità per organizzare gli appuntamenti che spesso non portano alla vendita.

Con Reventa

Senza Reventa

SOLUZIONE

Più vendite, meno costi.

+50%

Consulenze gestite ogni giorno



+15%

Conversione commerciale



-80%

Costi operativi per vendita



Con Reventa

Senza Reventa

PROBLEMA

Più costi, meno appuntamenti.

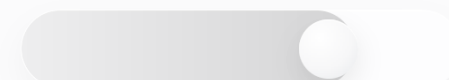
3-4

Consulenze gestibili al giorno con visite fisiche



2-3h

Tempo medio perso ogni giorno tra spostamenti e attese



80%

Costi operativi ancora legati a trasferte, benzina e logistica



Risparmio operativo

Meno trasferte. Più tempo per vendere.



01

Meno benzina e trasferte

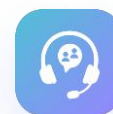
Le consulenze avvengono in videocall, riducendo chilometri, rimborsi, carburante e tempi morti tra un appuntamento all'altro.



02

Consulenti più produttivi

Il commerciale non passa ore in auto e può seguire più clienti nella stessa giornata, con un processo guidato, ordinato e replicabile.



03

Call center più efficiente

Meno tempo speso a incastrare orari, zone e distanze. Più tempo per chiamare nuovi lead, ricontattare clienti e fissare appuntamenti.



04

Perdita ridotta su disdette

Se il cliente annulla all'ultimo minuto, non ci sono chilometri percorsi, carburante sprecato o ore perse in trasferta.

Il sistema.

Accesso privato

La piattaforma è accessibile solo al team aziendale e viene utilizzata dai consulenti durante la videocall per guidare ogni fase della consulenza.



The image shows a login interface for 'Reventa system'. At the top, the logo 'Reventa' is displayed in a large, bold, black font, with a teal-colored stylized 'R' icon to its left. Below the logo, the word 'system' is written in a smaller, black, sans-serif font. Underneath, a welcome message in Italian reads: 'Benvenuto nella tua area riservata. Inserisci la password per accedere.' (Welcome to your reserved area. Enter the password to access.). Below this message, the label 'Password:' is positioned to the left of a white rectangular input field with rounded corners and a thin teal border. Inside the input field, there are ten black dots representing a masked password, followed by a vertical cursor line. Below the input field is a white rectangular button with rounded corners and a thin teal border. The button contains the word 'Entra' in a bold, black, sans-serif font. A hand cursor icon, consisting of a simple line drawing of a hand with the index finger pointing, is positioned over the 'Entra' button, indicating it is clickable.

Calcoli live

Il consulente inserisce i dati del cliente e mostra subito consumi, costi attuali, risparmi stimati, vantaggi economici e soluzioni più adatte.

☐ Sì☒ No☐ In previsione☐ In previsione☐ In previsione

Gas

Tipo casa

☒ Casa autonoma☐ Condominio

Nr persone

4

Tipo impianto

☐ Termosifoni☒ A pavimento☐ Altro

Tipo caldaia

Convenzionale

Posizione caldaia

Esterno

Gas anno (€)

2200

Ripartizione gas

Fornello (€)

300

ACS (€)

500

Riscaldamento (€)

1400

Inserisci 1-2 campi: il terzo viene calcolato automaticamente.

Sistema custom

Reventa è una piattaforma consulenziale costruita sulle esigenze della tua azienda: brand, prodotti, servizi, metodo di vendita e percorso guidato.



L'offerta Solar

1

Sopralluogo tecnico e studio di fattibilità; Progettazione; Dimensionamento dell'impianto
ZERO RISCHI - Il tutto salvo **OK fattibilità tecnica**: altrimenti il tutto sarà nullo e senza spese per il cliente.



2

Pratiche autorizzative IN COMUNE;
Pratiche di connessione con il gestore di rete elettrica competente
NOTE: l'unica spesa a carico del cliente, sarà il contributo che E-Distribuzione chiede al titolare dell'utenza elettrica per approvazione ed accettazione del preventivo di connessione.



3

Installazione dell'impianto:
struttura di supporto, moduli, inverter, accumulo, quadri elettrici
Piano sicurezza e coordinamento.



4

Certificazione e collaudo dell'impianto;
Pratica **GSE**
Rilascio della documentazione necessaria per l'ottenimento della detrazione fiscale del 50% e ricevuta.



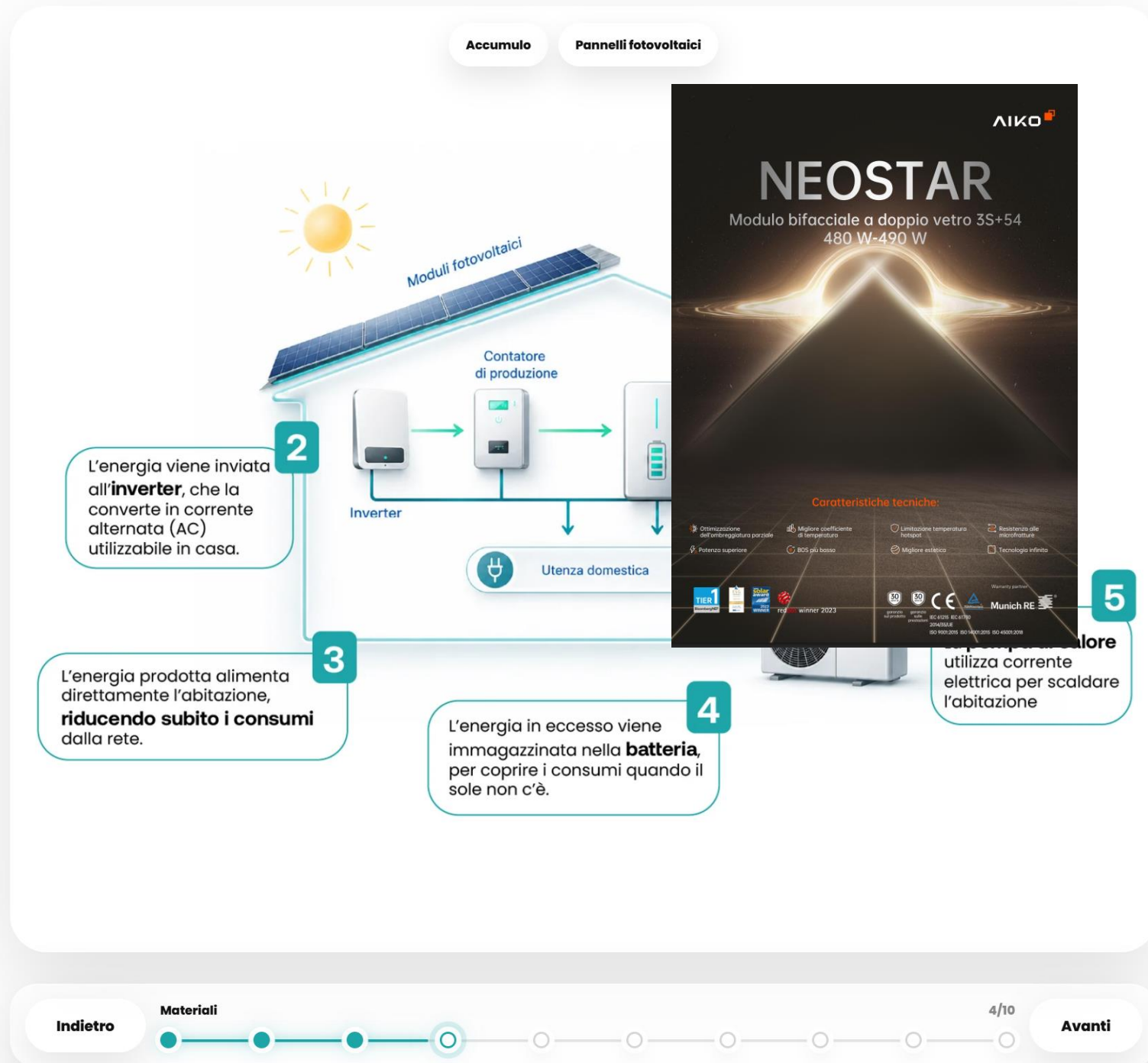
Sistema custom

Le pagine possono essere aggiunte e create su misura, con lo stile e le informazioni che vuoi.



File integrati

Nella piattaforma possono essere inseriti file, brochure, schede prodotto, immagini, PDF e documenti utili al consulente durante la videocall.



14.

Chiusura digitale

Al termine della consulenza, sarà possibile compilare il contratto in PDF e inviare un codice OTP al cliente per confermare la procedura.

Nome

Mario

Cognome

Rossi

Email

mariorossi@gmail.com

Telefono

3578675612

File

Scegli file

Nessun file selezionato

Codice SMS

211646

Invia codice SMS

Invia PDF

Mar 5 mag

08.00



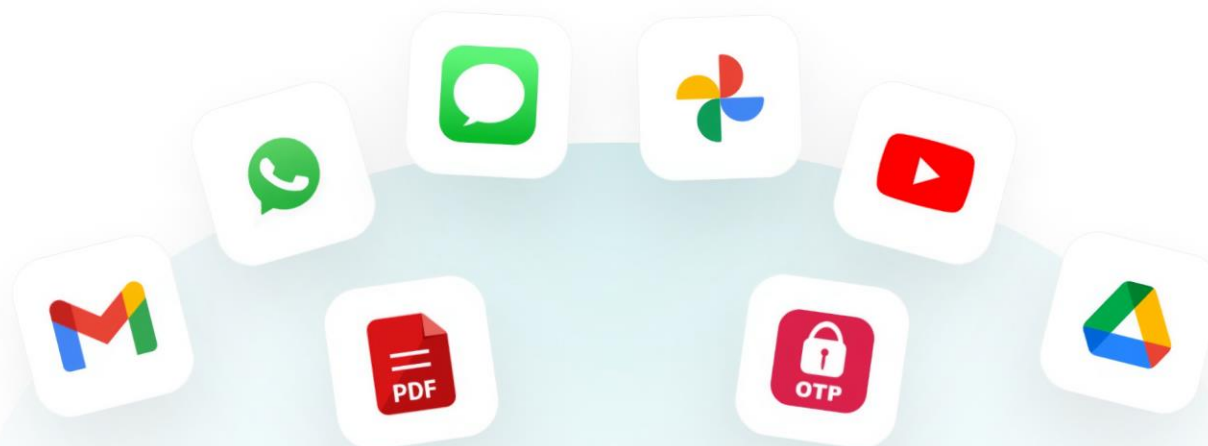
CloudOTP

Ora

211646 is your verification code for reventasystem.it.

Tutti gli strumenti della vendita, in un unico sistema.

Email, messaggi, contenuti, documenti e materiali commerciali possono essere integrati nel percorso consulenziale



Meno strumenti. Più ordine.

Ogni contenuto viene mostrato nel momento giusto della consulenza: meno file sparsi, meno passaggi manuali e una proposta più chiara, fluida e professionale.

**Il problema
economico.**



Il costo nascosto di una vendita tradizionale

Prima ancora di chiudere una vendita, ogni visita fisica assorbe **tempo, budget e risorse operative**.



Tempo del consulente

Ora spese tra viaggio, consulenza e gestione post-appuntamento.



Chilometri carburante

Spostamenti, benzina, usura del mezzo, parcheggi e pedaggi.



Call center e agenda

Tempo operativo per chiamare, fissare, confermare e riorganizzare gli appuntamenti.



Tempi morti e attesa

Traffico, ritardi, pause forzate e spazi vuoti tra una visita e l'altra.



Appuntamenti persi

Cancellazione, rinvii e visite poco qualificate che bruciano tempo e budget.



Il costo non è solo la visita:
è tutto ciò che l'azienda sostiene **prima, durante e dopo ogni appuntamento.**

Il costo di una sola visita

Esempio realistico di un appuntamento commerciale.

45 minuti per andare dal cliente
45 minuti per tornare
90 minuti di consulenza
30 minuti tra parcheggio, attesa, ritardi e gestione post-appuntamento.

Tempo totale impegnato: circa **3,5 ore**

Se il costo aziendale del consulente è di **45 / 60 €**
all'ora, solo il tempo uomo può costare:



Costo spostamento

Esempio realistico di un appuntamento commerciale.

carburante
gomme
manutenzione
pedaggi e parcheggi

In una stima commerciale realistica, il costo chilometrico può essere considerato tra:
0,70 € e 1,00 € al km

COSTO MEZZO

100 km totali x 0,80 €/km =

80 €

Solo per spostare il consulente
dal cliente e farlo rientrare.

Costo call center

Esempio realistico di un appuntamento commerciale.

Il call center o il back office deve:

- contattare il lead
- richiamarlo più volte
- spiegare l'appuntamento
- trovare una disponibilità
- incastrare l'agenda del consulente
- confermare data e ora
- gestire rinvii, cancellazioni e clienti indecisi.

Se per fissare e gestire un appuntamento servono **45 / 90 minuti** e la risorsa costa all'azienda **25 / 35 € all'ora**, il costo diventa:



Costo totale di una visita

Esempio realistico di un appuntamento commerciale.

Tempo consulente

170€

Spostamento

80€

Call center

30€

Gestione interna

40€

TOT STIMATO PER UNA VISITA FISICA

320€

per appuntamento

Il consulente deve vendere, non passare la giornata in auto.

Ogni ora nel traffico è un'ora sottratta alla vendita.

Ogni chilometro percorso aumenta il costo della trattativa.

Ogni appuntamento annullato brucia tempo, carburante e produttività.

Quanto pesa su un team commerciale

Esempio di rete vendita con visite fisiche.



Team commerciali

4

consulenti



Operatività media

2-3

visite ogni due giorni



Giorni lavorativi

20

giorni al mese



Calcolo mensile 4 consulenti x 2/3 visite x 20 giorni = **80/120 visite al mese**



Costo operativo mensile

25.600 / 38.400

 €/mese

80/120 visite al mese x 320€ per visita

Ridurre anche solo una parte di queste visite fisiche può liberare budget, tempo e capacità commerciale.

Meno trasferte. Più capacità commerciale.

Vantaggi con Reventa.

Reventa trasforma il tempo perso in tempo commerciale. .

Sui volumi, il costo diventa enorme

Esempio su 100 appuntamenti commerciali.



Modello tradizionale
visita fisica

Costo stimato medio per appuntamento fisico

320€

100 appuntamenti x 320€

= 32.000€



Modello videocall guidata
con Reventa

Costo stimato medio per appuntamento online

100€

100 appuntamenti x 100€

= 10.000€



Risparmio potenziale ogni 100 appuntamenti

22.000€

Il vero vantaggio non è solo sul risparmio economico

È recuperare tempo commerciale

Confronto visita fisica e videocall guidata

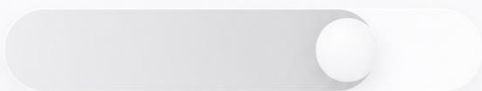
Con Reventa

Senza Reventa

Visita fisica tradizionale

3/4 h

ore impegnate
agenda complessa

**80/120 Km**

percorso
costo auto carburante

**300/400€**

costo stimato
rischio appuntamento saltato



Con Reventa

Senza Reventa

Consulenza con Reventa

60/90 min

di consulenza
meno tempi morti

**0 Km**

agenda più compatta
zero costi di spostamento

**70/120€**

costo stimato per consulenza



Risparmio stimato: **200/280€ per appuntamento**

Più valore per azienda, consulente e cliente.

Un processo di vendita più chiaro, guidato e professionale per tutti gli attori coinvolti.



01

Vantaggi per l'azienda.

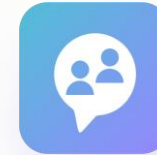
Gestire **più appuntamenti**, ridurre trasferte e tempi morti, **abbassare i costi** operativi, standardizzare il metodo di vendita, formare più facilmente i consulenti e controllare meglio il processo di vendita.



02

Vantaggi per il consulente.

Segue un **percorso preciso di vendita**, può vendere in qualsiasi posto, orario e momento, non deve percorrere tanti km per vendite potenzialmente nulle.



03

Vantaggi per il cliente.

Partecipa a una consulenza costruita sui suoi dati reali, vede calcoli, confronto tra costi e benefici, soluzioni proposte e contratto finale. La **decisione diventa più semplice, consapevole e trasparente.**

Come funziona.

Non solo software, ma anche formazione.

Dal processo all'autonomia del tuo team.

Il servizio include tutto ciò che serve per trasformare la consulenza in un processo digitale guidato.



Piattaforma

- analisi del processo commerciale attuale
- creazione della piattaforma personalizzata
- accesso privato per consulenti e team abilitato
- personalizzazione del brand, prodotti e servizi
- sviluppo dei percorsi guidati per videocall
- integrazione di calcoli, simulazioni e logiche
- generazione contratto PDF modificabile
- invio del codice OTP al cliente



Metodo e formazione

- come funziona e cosa è Reventa
- utilizzo corretto del sistema
- metodo di vendita in videocall
- interazione con il cliente durante la videocall
- seguire la logica del percorso aziendale
- percorso formativo di tutto il team di 5 giorni
- simulazione e call di prova



Affiancamento

- affiancamento nelle prime videocall reali
- assistenza tecnica e commerciale post-vendita
- modifiche incluse per ottimizzare la piattaforma



Reventa unisce piattaforma, metodo commerciale, formazione e supporto operativo.

5 giorni per rendere autonomo il team

Dopo la configurazione della piattaforma, il team aziendale viene formato in 5 giorni.



 5 giorni



01

utilizzo tecnico
della piattaforma



02

gestione
dell'accesso privato



03

metodo di vendita
in videocall



04

approccio
commerciale



05

raccolta dati



06

utilizzo dei calcoli
in tempo reale



07

presentazione di
prodotti e scenari



08

gestione delle
obiezioni



09

contratto
compilabile in PDF



10

conferma tramite
OTP



L'obiettivo è rendere il team autonomo, con un processo chiaro, ordinato e replicabile.

Il supporto continua dopo l'avvio

Reventa continua ad affiancare l'azienda anche dopo la consegna della piattaforma.



6 mesi

assistenza tecnica e commerciale post-vendita

1 anno

assistenza tecnica garantita

Un supporto strutturato per accompagnare il team nella crescita operativa.



modifiche incluse



aggiornamenti e ottimizzazioni della piattaforma



supporto per mantenere il sistema allineato alle esigenze operative



affiancamento continuo fino alla piena autonomia del team



L'obiettivo è mantenere la piattaforma efficiente e accompagnare il team fino alla **piena autonomia**.

Quanto può risparmiare in 1 anno l'azienda con Reventa?

Sistema completo con formazione, avvio e assistenza: 18.000€



Investimento iniziale

18.000€

piattaforma + formazione + avvio



Risparmio mensile stimato

17.600/26.400 €

scenario: 4 commerciali.
80/120 appuntamenti al mese



Risparmio annuo stimato

211.200/316.800 €

calcolo su 12 mesi



Tempo di ammortamento

circa 1 mese

tra 21 e 31 giorni



Con il risparmio generato, l'azienda può ammortizzare Reventa **in circa 1 mese**.

Meno trasferte. Più marginalità. Più capacità commerciale.

Meno trasferte

Meno spese

Più vendite.



Reventa
system

The logo features a stylized 'R' icon composed of two overlapping triangles, one teal and one light blue, pointing towards each other. To the right of this icon, the word 'Reventa' is written in a large, bold, black sans-serif font. Below 'Reventa', the word 'system' is written in a smaller, black, lowercase sans-serif font.