

 **ROSSATO**[®]
STORE



Entra a far parte della prima rete italiana
di specialisti del **risparmio energetico**

GUIDIAMO L'EVOLUZIONE NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI DA OLTRE 40 ANNI

Da oltre 40 anni Rossato opera nel settore delle **energie alternative** e, grazie all'esperienza e alla condivisione del **know-how tecnico**, Rossato è fonte di ispirazione per professionisti e tecnici del settore. Produce **impianti integrati** per il condizionamento, il riscaldamento, l'acqua calda sanitaria e la ventilazione meccanica controllata alimentati da **fonti rinnovabili** per molteplici applicazioni, sia residenziali che commerciali, inclusi grandi complessi come hotel o impianti sportivi.

Rossato lavora per costruire un futuro sostenibile

Rossato si impegna a costruire un **futuro a basso impatto energetico ed ambientale**, per migliorare il comfort abitativo, Rossato produce sistemi integrati con tecnologie efficienti, semplici da utilizzare ed **alla portata di tutti**. Rossato fonda il proprio lavoro sull'**innovazione** e la **passione**, che la spingono a guardare oltre il profitto. Rossato crede fortemente nella formazione e si **impegna personalmente** per essere promotore del progresso del proprio settore. Attraverso un'ampia rete di professionisti diffusa in tutta Italia, desidera essere vicino al cliente, assicurando assistenza e professionalità.



UN ECOSISTEMA DI PRODOTTI DA SEMPRE ALL'AVANGUARDIA



Pompe di calore



Sistemi Ibridi



Trattamento aria



Ventilconvettori



Impianti fotovoltaici



Impianti solari



Impianti radianti



Termoregolazione



Pompe di calore

Le pompe di calore ad **alta efficienza Rossato** trasferiscono energia termica da una sorgente a temperatura più bassa (aria) ad un sistema a temperatura superiore. Sono la soluzione ideale per **ridurre l'impatto ambientale e risparmiare sulle bollette**. La gamma Rossato comprende:

- **Pompe di calore monoblocco**
- **Pompe di calore splitate**
- **Pompe di calore per acqua calda sanitaria**

L'energia prodotta da una moderna pompa di calore può essere utilizzata per **riscaldare, raffrescare e per produrre acqua calda sanitaria**.



Impianti radianti

Gli impianti a pannelli radianti per riscaldamento e raffrescamento uniscono **un elevato livello di comfort ad un notevole risparmio energetico**.

Gli elementi radianti, costituiti da tubi in materiale resistente alle alte temperature ed al calpestio, vengono inseriti **sotto il pavimento, nella parete, nel soffitto**, a seconda delle esigenze specifiche.

L'impianto risulta così invisibile, **a tutto vantaggio dell'estetica** e consentendo un miglior sfruttamento degli spazi.



Impianti fotovoltaici completi

L'inserimento dei **sistemi fotovoltaici** nell'offerta Rossato permette di presentarsi come unico fornitore, in grado di coprire tutta la gamma di soluzioni di climatizzazione derivanti da **energie rinnovabili**.

Abbinare un impianto fotovoltaico a una pompa di calore o a un sistema ibrido permette di ottenere la massima efficienza e l'**autoproduzione dell'energia** elettrica, oltre a ridurre l'emissione di sostanze dannose per l'ambiente.

Rossato offre **sistemi completi** compresi di moduli, batterie, inverter, ottimizzatori e stazioni di ricarica elettrica, in grado di ottimizzare l'uso dell'energia solare e consentire un'importante riduzione dei costi energetici.



Impianti solari termici

I sistemi solari termici Rossato si avvalgono delle più **moderne tecnologie**. L'impianto solare termico è una soluzione conveniente e permette di ottenere **riscaldamento e acqua calda sanitaria**, risparmiando sul costo della bolletta.

Un ottimo investimento che **si integra perfettamente con le altre tecnologie per il risparmio energetico** come pompe di calore e impianti radianti.



Trattamento aria

Rossato offre una gamma completa di unità di trattamento aria che **migliorano il comfort invernale ed estivo** di ambienti residenziali, commerciali ed industriali.

Le **unità di ventilazione meccanica** controllata della gamma ALTAIR mantengono l'**aria filtrata**, sempre salubre ed aumentano il risparmio energetico.

I **deumidificatori** della gamma ECODRY **deumidificano l'aria** durante l'estate permettendo agli impianti radianti di raffrescare con la massima resa.



Termoregolazione

Il sistema di termoregolazione **CSC Rossato (Clima Smart Control)** consente il monitoraggio e il controllo remoto degli impianti per tutte le tipologie di edifici, dal più semplice al più complesso.

L'utente ovunque si trova può avere accesso al suo impianto e gestirlo **con la semplicità della sua app**, da smartphone, tablet e da qualsiasi computer tramite browser.

I sistemi per la termoregolazione possono essere **connessi alla rete** per consentirne la gestione da remoto e semplificare gli interventi di **manutenzione, possibili anche a distanza**.



Ventilconvettori

Gli impianti a ventilconvettori si caratterizzano per la loro **versatilità di utilizzo** in quanto possono essere collegati a fonti rinnovabili come pompe di calore e impianti solari termici. Il **design innovativo**, la semplicità di installazione e il limitato ingombro consentono l'installazione senza problemi in appartamenti e locali anche molto ampi.



Sistemi ibridi

Le soluzioni ibride proposte da Rossato sono **factory-made**, permettendo quindi al cliente di acquistare dallo **stesso fornitore** sia pompa di calore che caldaia, **requisito fondamentale per poter beneficiare degli incentivi** in essere in caso di riqualificazione energetica dell'edificio/impianto.

ROSSATO®

STORE

Il progetto Rossato Store nasce per aiutare tutti i **professionisti** nei settori termoidraulico, edilizio, elettrico e multi-servizi che sentono il bisogno di uscire dalla propria **solitudine imprenditoriale** e far crescere la propria azienda e i propri collaboratori, avvalendosi del supporto di una rete di successo.

Opportunità di business ad alto margine, uno showroom espositivo moderno e in linea con la brand identity Rossato, un pacchetto di corsi di alta formazione manageriale e numerosi altri vantaggi sono dedicati al professionista che aderisce al **progetto Rossato Store**.

L'azienda che aderisce al progetto Rossato Store, pur mantenendo la propria identità, diventa a tutti gli effetti un **concessionario Rossato di zona**, acquisisce un forte **know-how tecnico** e una **riconoscibilità di brand** indispensabili per diventare il punto di riferimento locale per chi cerca soluzioni per l'efficienza energetica.

Rossato Store: per essere al centro della rete.



Perchè aderire:



Crescere personalmente e professionalmente



Entrare a far parte di una rete affidabile e solida



Ottenere il successo e la crescita economica



Contribuire a creare un mondo più sostenibile



Garantire al cliente l'indipendenza energetica



Le sfide dell'imprenditore di oggi

-  Preventivi che non si trasformano in ordini
-  Ricerca e selezione di manodopera qualificata
-  Trovarsi da solo ad affrontare le problematiche
-  Non riuscire a trasferire valore al cliente
-  Difficoltà a conquistare clienti alla fine del 110%
-  Investimenti limitati sulla formazione
-  Margini insufficienti e difficoltà a far quadrare i conti
-  Concorrenza con i prezzi al ribasso della GDO
-  Lavorare per urgenze e senza programmazione

Le soluzioni con Rossato Store:

-  Una strategia commerciale vincente e condivisa
-  Crescita continua per l'imprenditore e i suoi collaboratori
-  Un metodo di lavoro di successo ottimizzando le risorse
-  Presenza sul web per essere trovati da potenziali clienti
-  Strumenti di presentazione professionali in negozio e su strada
-  Il supporto di una rete nazionale di professionisti
-  Accesso a servizi con condizioni vantaggiose

UNO **SHOWROOM** SU MISURA PER AUMENTARE LE VENDITE

Un allestimento su misura è progettato per **adattarsi ai tuoi locali**, sia in caso di **negozio su strada** che di **ufficio**.

Accogliere i tuoi clienti in uno **spazio professionale** e funzionale ti permetterà di:

- Garantire **un'esperienza appagante** che stimoli l'acquisto
- Creare **continuità nella percezione** del cliente in uno spazio fisico coerente con la tua presenza online
- Offrire un'**immagine professionale riconoscibile** a livello nazionale, beneficiando della visibilità del brand Rossato
- Sfruttare il potenziale del rapporto di persona per rispondere in modo efficace ai **bisogni del cliente**





Una migliore presentazione dello Store su strada

Se il tuo Store è un negozio su strada, Rossato fornisce una **vetrofanìa e un'insegna in linea con l'estetica generale** del brand, per essere riconoscibile da chi passa davanti alle tue vetrine. Inoltre, ti offre una fornitura di adesivi personalizzati per i tuoi **mezzi aziendali**.



TUTTO IL NECESSARIO PER PRESENTARSI IN MODO **PROFESSIONALE**

Rossato mette a disposizione tutto il necessario per essere **impeccabile agli occhi dei clienti**:

- Biglietti da visita personalizzati per il tuo Store
- Un kit di articoli brandizzati, tra cui penne, matite ecologiche, borracce, chiavette USB e spillette
- Un kit di abbigliamento tecnico che include polo, felpe, cappello, gilet e giacca

Con Rossato, avrai sempre la possibilità di ordinare ulteriori gadget secondo le tue necessità.

Scegli l'eccellenza per distinguerti e lasciare un'impressione duratura.



GLI STRUMENTI PER RENDERE MEMORABILE L' INAUGURAZIONE DELLO STORE

Il Clima Voucher come strumento promozionale per attirare potenziali clienti

Il "Clima Voucher" è stato concepito come parte integrante della strategia promozionale e aziendale da Rossato. Si tratta di un **coupon** che il cliente ha la possibilità di utilizzare nei mesi seguenti all'inaugurazione, al fine di beneficiare di **uno sconto nell'acquisto di un sistema Rossato** presso il suo negozio.



Campagna sponsorizzata su Facebook

Rossato pianifica una campagna sponsorizzata su Facebook nei 10 giorni precedenti l'inaugurazione. I potenziali clienti atterrano su una **pagina web dedicata** e, compilando un form, possono registrarsi e ottenere il Clima Voucher. In questo modo, Rossato ha sotto controllo il **flusso di visitatori** per organizzare al meglio l'evento.



Meeting tecnico per aumentare il valore dell'evento ed attirare i progettisti nella tua zona

Durante l'inaugurazione, Rossato organizza insieme a te un **meeting tecnico** con la presenza di un esperto del loro team. Questa iniziativa rappresenta una scelta strategica volta a invitare i **progettisti della zona**, partner essenziali per incrementare le opportunità di business per il tuo Store.



Celebriamo l'apertura del tuo Store anche attraverso la comunicazione sui social

Rossato celebra l'apertura del tuo Store attraverso una **comunicazione mirata** sui social network. L'inaugurazione del tuo Store diventa una festa completa, curata in ogni dettaglio da Rossato, inclusa la cerimonia del taglio del nastro. La strategia di comunicazione sui **social network** realizzata da Rossato contribuisce in modo significativo a dare risalto mediatico all'evento, aumentando la tua visibilità online.

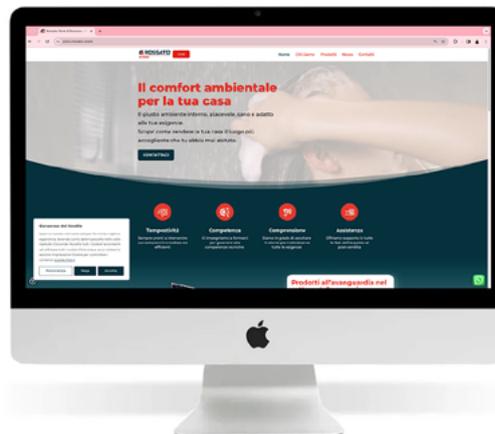


CAMPAGNE NAZIONALI MIRATE ALLA CREAZIONE DI **LEAD QUALIFICATI**

Le attività di marketing di Rossato attirano l'attenzione di un vasto pubblico interessato ai suoi prodotti. Il sito web rossatogroup.com è **visitato spontaneamente** da più di un milione di utenti ogni anno. Ogni mese, **centinaia di potenziali clienti** compilano moduli di contatto richiedendo informazioni o preventivi.

Grazie agli accordi siglati con **importanti partner**, Rossato riceve richieste di realizzazione di impianti in tutta Italia. Tutte queste richieste, **attentamente filtrate e selezionate**, sono inoltrate al Rossato Store di zona, rappresentando per lui eccezionali **opportunità di business a costo zero**.

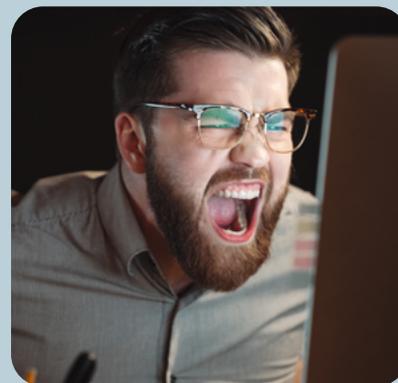
Rossato offre **supporto aggiuntivo** mediante campagne di marketing mirate e geolocalizzate. Queste campagne sono progettate per **attirare nuovi potenziali clienti** direttamente sulle pagine **web** e sui **canali social** appositamente creati per ciascun Rossato Store. L'impegno di Rossato in queste strategie mirate assicura una visibilità costante e efficace, generando concrete opportunità di business per i Rossato Store.



Le problematiche del web

Spesso la complessità del web crea un ulteriore ostacolo per l'attività:

- ☹️ **Sito web non indicizzato e che non appare nei motori di ricerca**
- ☹️ **Pagina Facebook non coerente con l'identità di brand**
- ☹️ **Poco tempo per creare contenuti**
- ☹️ **Azienda non facilmente ricercabile utilizzando il navigatore**





Continuità di **brand identity** garantita da Rossato

Facebook



La pagina **Facebook** dello Store deriva da quella ufficiale di Rossato, con alcuni **contenuti pubblicati direttamente dalla pagina madre**.

Rossato permette allo Store di **generare autonomamente i propri contenuti** in qualsiasi momento, garantendo una presenza digitale personalizzata e adattata alle specifiche esigenze locali. La libertà concessa a ogni Store consente di mantenere una presenza online unica, pur mantenendo una **connessione** con la pagina principale di Rossato.

Google Maps



È creata una pagina su **Google My Business** per lo Store di **zona**, permettendo così agli utenti di **individuare immediatamente** il punto vendita quando cercano i prodotti Rossato nella zona di riferimento. La presenza della geolocalizzazione su Google Maps rende ancora più facile **trovare e raggiungere fisicamente** lo Store, offrendo un'**esperienza di ricerca e navigazione intuitiva** per gli utenti interessati ai prodotti Rossato nella specifica area geografica.

Sito web



Un sito web appositamente creato per lo Store offre **una notevole visibilità** e una **vetrina online dedicata**. All'interno del sito, lo Store dispone della possibilità di **aggiornare le sezioni dedicate alla storia aziendale, alla pubblicazione di articoli e alle ultime novità**. Questa piattaforma online personalizzata consente a ogni Store di gestire in modo **autonomo e dinamico** il proprio spazio digitale, offrendo ai visitatori informazioni aggiornate e coinvolgenti sulla storia, le attività e le novità dell'azienda.



Mail Professionale

Un **indirizzo e-mail dedicato** allo Store contribuisce a rendere le **interazioni con i clienti ancora più professionali**, aumentando la fiducia del cliente che si rivolge al brand Rossato. Questa personalizzazione dell'indirizzo e-mail sottolinea l'**attenzione al dettaglio** e l'impegno nel fornire un servizio clienti di qualità, creando un legame più stretto e affidabile tra lo Store e la clientela.

L'ESCLUSIVA TERRITORIALE

La strategia di sviluppo prevede che Rossato sia l'**unico punto di riferimento qualificato e professionale sul territorio di riferimento** attraverso una zona definita e un'esclusiva commerciale e di distribuzione.

Il Rossato Store sarà l'interlocutore di riferimento nel proprio distretto di competenza, sfruttando i **vantaggi esclusivi** e le **attività specifiche** svolte per accrescere i potenziali acquirenti, supportare la **crescita aziendale e generare maggiori opportunità di vendita e business**.

Il canale preferenziale con l'azienda

Il Rossato Store avrà la priorità nella gestione e nell'evoluzione degli ordinativi dei prodotti e godrà di una consulenza costante da parte di figure di riferimento aziendale dedicate per le seguenti aree:

- **Business Coach**
- **Tecnico pre vendita**
- **Tecnico post vendita**





Software di preventivazione e dimensionamento **rapidi e professionali**

Il cliente avrà accesso esclusivo ai **software di dimensionamento e preventivazione rapida sviluppati dall'azienda**. Questi strumenti consentono di creare preventivi in modo **semplice e veloce**, fornendo la possibilità di presentare al cliente offerte personalizzate, professionali e complete sui prodotti Rossato.



Il configuratore di **preventivazione "Horizon"** offre la possibilità di:

- Dimensionare in modo rapido e accurato **sistemi radianti** per il riscaldamento e il raffrescamento, ventilazione meccanica controllata e termoregolazione
- Generare **offerte immediate e professionali** su tutti i prodotti Rossato



Il configuratore di preventivazione **"Opensolar"** offre la possibilità di:

- Dimensionare in modo rapido e accurato gli **impianti fotovoltaici**
- Generare **offerte immediate e professionali** sui sistemi fotovoltaici Rossato
- Fornire al cliente **informazioni dettagliate** sulla resa dell'impianto, il ritorno dell'investimento e sui vantaggi economici ed ambientali dell'impianto fotovoltaico preventivato

IL PERCORSO FORMATIVO COME CUORE DEL PROGETTO

Rossato ha strutturato un **percorso continuativo di crescita** specifico per le aziende del settore, al fine di aiutare le imprese ad affrontare le **esigenze di un mercato** che muta repentinamente.

Attraverso un percorso formativo dedicato agli imprenditori e ai loro collaboratori, Rossato offre **supporto per valorizzare il potenziale delle aziende** e per affinare le competenze manageriali.

Rossato crede nella **sinergia tra la formazione tecnica**, fondamentale per essere competenti nella proposta, dimensionamento e integrazione degli impianti, **e la formazione manageriale** che, con il supporto di professionisti del settore, fornisce strumenti concreti per **migliorare la gestione a 360° delle aziende**.

Miglioramento continuo grazie al **tutoraggio**

Lo Store sarà seguito in **maniera personalizzata** ed **esclusiva** attraverso attività integrative di coaching trimestrale, semestrale o annuale con la supervisione di **tutor dedicati e programmi specifici**.

I formatori saranno fianco a fianco dello Store per raggiungere insieme gli **obiettivi prefissati**, affrontando le esigenze di miglioramento delle competenze commerciali, organizzative, manageriali e gestionali di tutto il team.



ROSSATO®

masterclass

Percorsi di specializzazione termoidraulica

La formazione tecnica rappresenta da sempre il **fiore all'occhiello dell'azienda**, riconosciuta dai nostri clienti come un grande valore aggiunto che mettiamo a disposizione.

Il percorso formativo esclusivo dedicato agli **operatori del nostro settore** comprende corsi che approfondiscono gli aspetti di funzionamento, progettazione e gestione delle specifiche tecnologie del sistema integrato Rossato.

Questi corsi esclusivi sono **progettati per garantire ai partecipanti una conoscenza approfondita e pratica** delle soluzioni Rossato, offrendo così un vantaggio competitivo nel settore.

La nostra cura per la formazione tecnica riflette il nostro impegno a **fornire ai professionisti del settore gli strumenti e le competenze necessari per eccellere** nella loro attività.



ROSSATO®

#per**formare**

Laboratori di alta **formazione** per la **crescita** professionale

Rossato si pone come il partner ideale per guidare lo Store nella crescita e nello sviluppo della sua mentalità imprenditoriale, fornendo un **supporto professionale** attraverso un completo percorso di formazione.

L'obiettivo primario di Rossato è **distinguersi** per la qualità delle soluzioni e dei servizi offerti, creando **valore** per lo Store. L'attività di tutoraggio garantirà un miglioramento continuo.

I formatori di Rossato collaboreranno fianco a fianco con lo Store, affrontando le esigenze di miglioramento delle competenze commerciali, organizzative, manageriali e gestionali di tutto il Team.

Con Rossato, **l'eccellenza imprenditoriale è alla portata di mano**, e insieme si costruirà un cammino di successo nel mercato.



Chi ci aiuterà a #performare?



Sistema Toyota e Lean Production

- Focus sulla persona e la sua spinta al cambiamento in meglio
- Analisi e autoconsapevolezza della persona per un miglioramento continuo
- Riconoscimento delle proprie potenzialità personali per implementare la ricchezza di un' azienda
- Importanza del coinvolgimento di tutto il team aziendale per creare soluzioni ad ogni eventuale problema



Tecniche di vendita per prodotti Rossato

- Il primo contatto con il cliente
- La struttura dell'intervista conoscitiva
- Le giuste domande da porre per capire i bisogni palesi e quelli nascosti
- Come realizzare i preventivi
- Come rispondere alle obiezioni
- La fidelizzazione del cliente
- Gestione del post-vendita
- Creazione referenze positive



Gestione aziendale e fisco

- Pianificazione strategica e controllo di gestione
- La definizione del budget, il break-even point e la redditività di commessa
- I costi e la gestione dei dipendenti
- Il bilancio di esercizio
- IVA, imposte, crediti e rapporti con le banche



Strumenti di web marketing

- Strategie di comunicazione efficace per far crescere il business
- L'identità di brand: cos'è e a cosa serve
- Comunicare efficacemente attraverso l'email
- La comunicazione social attraverso Facebook
- Sito web: lavorare sui contenuti per attrarre potenziali clienti
- Google my Business: strumento potentissimo per il marketing locale
- Le recensioni su Google

LE CONVENZIONI RISERVATE AI ROSSATO STORE*

*Il diritto all'uso dei marchi registrati è prerogativa esclusiva dei rispettivi proprietari.



Il **Buono Pasto DAY PIU'** offre all'azienda un immediato **vantaggio economico** in quanto è **esente da oneri fiscali** e previdenziali fino a un tetto massimo di € 4,00 giornalieri. Rappresenta un'ottima **alternativa non tassata** per erogare bonus produzione o premi aziendali. Inoltre, consente di avere **costi fissi inferiori** rispetto ai servizi di mensa tradizionale, offrendo un'opzione flessibile e conveniente per garantire pasti ai dipendenti.



“ènostra” è una società cooperativa specializzata nella **produzione e vendita di energia elettrica al 100% rinnovabile**. La sua attività si focalizza sui servizi e sull'**efficienza energetica** attraverso l'impiego di impianti attentamente selezionati per il loro ridotto impatto ambientale.

Per i Rossato Store, “ènostra” propone la “**tariffa Casa Virtuosa**”, pensata appositamente per gli Store che optano per la **sostituzione dei sistemi di riscaldamento a combustibile fossile con le pompe di calore Rossato**.

Un'iniziativa che **mira a favorire la transizione** verso soluzioni energetiche più **eco-friendly**.



Cattolica Assicurazioni presenta una **linea assicurativa dedicata** che copre un'ampia gamma di servizi, tra cui **RC automezzi, RC prodotti e danni a terzi**. Offre **sconti elevati** e **pacchetti esclusivi** su misura per tutti i mezzi aziendali e privati dei dipendenti e dei loro familiari. Il programma assicurativo Business per le imprese è specificamente dedicato alle **attrezzature** e all'**installazione degli impianti tecnici**, fornendo soluzioni mirate per la protezione degli asset aziendali.



L'accordo di collaborazione con **Deutsche Bank Easy** offre ai clienti finali l'accesso a **soluzioni di finanziamento semplici e competitive**. Tra i vantaggi offerti rientrano **pagamenti dilazionati e rateizzazioni, condizioni finanziarie ridotte** e un **efficace strumento di supporto alle vendite** dedicato all'acquisto di beni e servizi per l'ambiente domestico. Inoltre, sono disponibili campagne finanziarie con tasso zero, standard o agevolato, permettendo ai clienti di fruire di opzioni flessibili e convenienti per soddisfare le proprie esigenze.



La Convenzione Business **WindTre** dedicata ai clienti Rossato Store offre **supporto e soluzioni in mobilità** personalizzate per le aziende.

Le offerte includono **canoni bloccati** su linee telefoniche fibra, una rete mobile con configurazione di SIM voce in pacchetto tutto incluso esclusivo, dispositivi a condizioni vantaggiose e il servizio Kasko per la massima tranquillità e protezione.

Grazie a questa convenzione, i Rossato Store possono beneficiare di **soluzioni di comunicazione flessibili** e convenienti per le loro esigenze aziendali.



Synergie Italia S.p.A. nasce nel 1999 dalla collaborazione tra un team di professionisti italiani e il gruppo **Synergie SA**, la **prima agenzia per il lavoro in Francia** e la quinta a livello europeo. Le divisioni specializzate dell'azienda, coprendo ogni posizione professionale e tutti i settori economici, **offrono supporto alle imprese nella ricerca**, selezione e valutazione di personale specializzato.

Fornisce anche servizi di **somministrazione di lavoro a tempo determinato e indeterminato, progettazione e realizzazione di corsi di formazione, organizzazione aziendale**, servizi di **outsourcing** e **consulenza HR**.

Unendo competenze e risorse, Synergie Italia si pone come **partner strategico** per le aziende nell'ambito delle risorse umane e dei servizi di lavoro.

A-GAS[®]

Da oltre 25 anni, **A-Gas** si occupa della fornitura e gestione del **ciclo di vita dei refrigeranti, gas di servizio e prodotti correlati**.

L'accordo stipulato permette una **gestione semplificata dei gas HFC** in conformità con il regolamento **F-Gas 517/2014** e il suo recepimento attraverso il **DPR 146/2018**. Dopo il riempimento della bombola, entro 30 giorni dall'arrivo presso l'impianto di A-Gas Italia, viene reso disponibile un **report** con i dati analitici del gas consegnato.

Partendo da tali dati, vengono fornite indicazioni per la produzione di una fattura relativa all'importo valorizzato, offrendo così un servizio completo e trasparente nel rispetto delle normative vigenti.

Scopri di più sul programma:



chiama il **328 658 9629**
invia una mail a **store@rossato.it**
www.rossato.store



Tutte le informazioni contenute in questa brochure non hanno valore legale e potrebbero variare.
Si consiglia di fare riferimento al contratto per conoscere nel dettaglio tutte le effettive caratteristiche del progetto Rossato Store.