

Ahorrum es la empresa del ahorro, negocian con las entidades que prestan los diferentes servicios para conseguir el ahorro en la factura de sus clientes. El objetivo final de la compañía Ahorrum es lograr los mejores precios para el mismo servicio, sin reducir la calidad del mismo, simplemente utilizando la fuerza de la negociación y los miles de clientes que confían en ellos para conseguirles el ahorro. La formación en Ahorrum es continua, siempre hay nuevos

productos y servicios y las condiciones de los anteriores cambian. El agente principal que buscan para la compañía es el autoempleado, una persona con ganas de ir haciendo una cartera de clientes, interesados en no pagar de más en sus facturas habituales. Ahorrum tiene ya agentes en Santander, Oviedo, León, Salamanca, Madrid y Alcobendas, y en breve se comenzará la comercialización en Cádiz, Murcia y Valencia.

Borja Pascual, director general de Ahorrum

“Ahorrum ofrece ahorro en todas las facturas habituales de las empresas”

■ Manolo Tortajada

— ¿Qué es Ahorrum?

— Ahorrum es la empresa del ahorro para particulares, empresas y comunidades de vecinos.

Mediante la negociación conseguimos importantes ahorros en las facturas habituales de nuestros clientes, como la luz, el gas, telefonía, seguros, gestión, financiación, marketing, etc...

En muchos casos, simplemente cambiando de compañía podemos conseguir ahorros cercanos al 30% con el mismo servicio y coberturas.

— ¿Qué objetivos persigue la compañía?

— Ahorrum busca el ahorro para sus clientes y la comisión comercial para sus franquiciados.

Las empresas de servicios ofrecen descuento a los nuevos clientes y comisiones comerciales a quienes los consiguen.

— ¿Qué métodos de ahorro aplica?

— La competencia entre las diferentes compañías del mercado hace que Ahorrum pueda ofrecer importantes ahorros a sus clientes por el mismo servicio o producto.

En Ahorrum sabemos qué tipo de cliente está buscando cada proveedor en cada momento y zona geográfica. Con esta información, la fuerza negociadora que nos da el volumen de clientes potenciales y nuestro modelo de negocio a variable sin riesgos, conseguimos las mejores condiciones del mercado para particulares, empresas y comunidades de vecinos.

— ¿Dónde se puede ahorrar?

— Ahorrum ofrece ahorro en todas las facturas habituales de las empresas, particulares y comunidades de vecinos.

Ahorrum proporciona ahorro a sus clientes en nueve líneas diferenciadas.

En energía, luz y gas, en telefonía, fija, móvil y datos, en marketing, publicidad y web, en seguros, todo tipo de seguros, en gestión, gestoría y administración de fincas, en asesoramiento jurídico, en financiación, en inversiones y en otros servicios de complemento.

— ¿Cómo ahorrar, por ejemplo, en luz?

— Hay muchas maneras de ahorrar en el recibo de la luz. En nuestro blog "trucos para ahorrar" contamos algunas de ellas. Todos estos trucos se basan en un uso racional de la electricidad, algo que todos debemos hacer, no sólo por el ahorro económico, también por el ahorro energético y sus consecuencias positivas para el medio ambiente.

— ¿Y en seguros?

— Todos tenemos al menos dos recibos de seguros que pagar, el seguro de la casa y el seguro del



“En Ahorrum trabajamos todos los sectores y tipos de empresas, de particulares y de comunidades de vecinos. A cada uno con un plan personalizado”

coche, sin embargo hay familias que pagan otros muchos seguros, de vida, de desempleo, de pagos, etc... En Ahorrum queremos revisar todos tus seguros, comprobar que estas pagando lo justo y que no hay ninguna otra empresa que pueda ofrecerte las mismas coberturas con un recibo del seguro menor. Con Ahorrum, conseguirás ahorrar en tu recibo del seguro. Negociamos para miles de clientes y conseguimos los mejores precios para que puedas pagar menos en seguros y empezar a ahorrar hoy mismo.

AL TIMÓN

Borja Pascual, es autor de “Ahorra o nunca”, su último libro en el que nos enseña a todos particulares y pequeños emprendedores a ahorrar. Qué tal se vende? El libro vendió la primera edición en menos de 30 días, lo que supuso para mí una gran satisfacción, y en cierto modo,

tranquilidad, no quería defraudar a mi editorial Ediciones del Olivo que apostó desde el principio por el libro de un escritor novel. Está claro que el ahorro y la economía familiar son temas que interesan a la gran mayoría de la población, y esto ha hecho que se haya podido vender tan bien.

Dado el éxito de su último trabajo y la necesidad de encontrar información y recursos para el ahorro...¿Está preparando otro? Sí, ya he empezado a escribir el próximo libro. Esta vez hablaremos de “emprendedores” y todos los trucos para poner en marcha un proyecto propio.

— ¿En qué sectores trabaja?

— En Ahorrum sabemos que todos los particulares, las empresas y las comunidades de vecinos pueden ahorrar en sus facturas habituales,

pero también sabemos que lo que motiva a cada grupo de clientes a dar el paso del ahorro es diferente. El plan comercial de Ahorrum contempla acciones bien diferenciadas

por sector, por zona geográfica y por oferta de los proveedores.

Nadie quiere pagar de más, pero a cada sector y perfil le preocupa un gasto determinado, ser concientes de este hecho hace que nuestra oferta esté personalizada para cada cliente y nuestras opciones de éxito se multipliquen.

En Ahorrum trabajamos todos los sectores y tipos de empresas, de particulares y de comunidades de vecinos. Eso sí, a cada uno con un acercamiento personalizado.

Una vez que los clientes se interesan por el ahorro en una de sus facturas y se establece un vínculo de confianza, nuestros agentes se encargan de revisar todas las demás facturas para garantizar el mayor ahorro posible.

— ¿Qué tipo de agentes busca?

— El agente principal que buscamos para Ahorrum es el autoempleado, una persona con ganas de ir haciendo una cartera de clientes, interesados en no pagar de más en sus facturas habituales.

No se requiere experiencia comercial, en Ahorrum contamos con un método comercial muy probado que permite a cualquiera de nuestros agentes, siguiendo las instrucciones, hacer crecer su cartera y conseguir importantes comisiones cada mes.

También contamos con agentes que buscan complementar su negocio tradicional con la oferta de ahorro que hace Ahorrum. Ofrecen los ahorros a su cartera de clientes.

— ¿Qué tipo de formación ofrece a sus agentes?

— La formación en Ahorrum es continua, siempre hay nuevos productos y servicios y las condiciones de los anteriores cambian.

“La competencia entre las diferentes compañías del mercado hace que Ahorrum pueda ofrecer importantes ahorros a sus clientes por el mismo servicio o producto”

Para empezar, ofrecemos un curso presencial de dos días donde el agente entra en contacto con la filosofía de la compañía, y se familiariza con los procesos y las herramientas para poder ofrecer el ahorro.

Cada agente tiene asignado un AF, o asistente del franquiciado, que se encarga de mantener al agente al tanto de las novedades y cambios en los diferentes servicios.

El plan comercial está dividido en semanas de comercialización. Cada semana está centrada en un tipo de cliente al que se le ofrece, de entrada, el ahorro en una misma factura. Este sistema permite que el agente pueda ir formándose poco a poco en todas las líneas de ahorro.

Además, en nuestro modelo de negocio, todas las comparativas de ahorro y las propuestas de servicio, las realizan nuestros técnicos de producto en la central. Esto no sólo garantiza la exactitud y actualización de las propuestas, también reduce de manera importante la formación técnica del agente.

— ¿Dónde está ya posicionada la franquicia?

— Ahorrum tiene ya agentes en Santander, Oviedo, León, Salamanca, Madrid y Alcobendas, y en breve se comenzará la comercialización en Cádiz, Murcia y Valencia.

Las poblaciones que necesitan nuestros agentes para garantizar la rentabilidad del negocio no superan los 100.000 habitantes, lo que nos permite crecer en todas las zonas de España.