

# ADDIO CARA VECCHIA POSTA

Fondato nel 2010, il network Posta Privata Nazionale sta rivoluzionando il mondo dei servizi postali grazie a una serie di servizi accessori e nuove opportunità per aziende e privati che vogliono investire in questo business

di Vincenzo Petraglia

Oggi vince chi riesce a offrire i prodotti e i servizi più flessibili e fatti su misura e possibilmente anche ai prezzi più competitivi. Elementi che spiegano il successo di **Posta Privata Nazionale**, azienda di servizi che opera nel settore postale privato, mercato che si è aperto all'iniziativa privata dopo la liberalizzazione del settore postale.

Fondata nel 2010 e oggi uno dei main brand del settore con 231 agenzie dislocate su tutto il territorio nazionale, ha puntato, infatti, proprio su questi pilastri il proprio modello di business.

«L'idea vincente», spiega il fondatore e presidente nazionale della società **Stefano Venneri**, «è stata quella di creare un network nazionale in grado di offrire tutti i servizi propri delle Poste più una serie di molti altri servizi accessori, oltre a proporre nuove opportunità di business per aziende già esistenti o privati con l'obiettivo di creare nuove attività imprenditoriali di successo».

Con tutta una serie di vantaggi.

«Non siamo un franchising, quindi non chiediamo a chi decide di entrare nella nostra famiglia canoni mensili, royalties, penali e quant'altro, proponiamo un contratto annuale con la possibilità di rinnovare o disdire senza spese, canoni o appunto



STEFANO VENNERRI

**IL NETWORK DI POSTA PRIVATA NAZIONALE CONTA OGGI 231 AGENZIE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE ED È IN UNA FASE DI FORTE CRESCITA**

penali, e non abbiamo costi eccessivi», spiega l'imprenditore.

«Fra i nostri punti di forza», continua Stefano Venneri, «il fatto di essere un marchio storico del settore, come tale capace di offrire tutta la nostra esperienza e il nostro

know-how che si traduce in servizi top al cliente. Il nostro obiettivo è innanzitutto quello di semplificare la vita dei nostri utenti e lo facciamo secondo un preciso approccio e stile, che è quello di fare il possibile per esaudire le richieste dei nostri clienti, offrendo loro sempre massima

“

**NON SIAMO UN SEMPLICE FRANCHISING, NON CHIEDIAMO INFATTI CANONI MENSILI, ROYALTIES E NEPPURE PENALI**

disponibilità, cortesia e professionalità».

Un approccio che non si limita solo al b2c ma anche al b2b.

«Investiamo molte energie e risorse nella gestione ottimale del nostro business e di quello delle imprese che fanno parte o vogliono entrare a far parte del nostro network», spiega Stefano Venneri.

«Ci occupiamo di tutte le procedure burocratiche per ottenere la **licenza ministeriale** necessaria per poter esercitare l'attività postale (i collaboratori del network operano grazie alle licenze Individuale e Generale rilasciate dal Ministero dello Sviluppo Economico, secondo quanto stabilito dalla recente normativa del settore, ndr), offriamo **corsi di formazione** e affiancamento e assistenza non stop set-



FRA I SERVIZI OFFERTI ANCHE VISURE, SPID E RICARICHE

te giorni su sette. Seguiamo i nostri partner anche nell'allestimento dei negozi e degli uffici, fornendo strumentazione e arredamento necessari, materiali pubblicitari - volantini, brochure, biglietti da visita, locandine - e tutto quello di cui c'è bisogno per avviare questo tipo di attività; siamo inoltre in grado di dare anche l'esclusiva nella zona del Comune in cui il partner opera».

Servizi molto utili, oltre che fondamentali soprattutto

per chi parte da zero e vuole **aprire una nuova attività**.

Ma Posta Privata Nazionale si rivolge anche a chi ha già un'attività e vuole arricchirla con servizi aggiuntivi, quindi edicole, Caf, patronati, assicurazioni e aziende in genere che vogliono inserire nelle loro sedi anche i servizi postali, per accrescere la propria utenza e fidelizzare ulteriormente la clientela già acquisita. Posta Privata Nazionale, insomma, tramite il suo capillare network

in costante crescita (si punta entro fine anno a superare quota **250 agenzie**), si candida come una valida alternativa al vecchio monopolio del sistema nazionale postale tradizionale, con un servizio di raccolta, smistamento, distribuzione, consegna della corrispondenza locale e nazionale, spedizione di pacchi in Italia e

all'estero, anche con **pick-up gratuito**, in modo veloce, qualificato e più economico, oltre a tutta una serie di altri servizi accessori: pagamento bollettini, ricariche, visure, Spid, trasferimento denaro, **punti Amazon**, Wish, Vinted, eBay, scommesse online, punti Enel, Ho.mobile.

Tanti buoni motivi insomma per scegliere il network di Posta Privata Nazionale, sia lato utente, perché in un unico luogo si può usu-

fruire di tutti questi servizi, «senza fare la coda», aggiunge Venneri, «e soprattutto spendendo anche meno» (particolare non indifferente!), sia lato aziende e privati che vogliono avviare una nuova attività imprenditoriale (sul sito dell'azienda tutti i dettagli e le informazioni utili per entrare nel network), in un settore quale quello dei servizi postali che non conosce crisi.

[www.lapostaprivatanazionale.it](http://www.lapostaprivatanazionale.it)



ENTRO FINE ANNO SI PUNTA ALLE 250 AGENZIE IN ITALIA

