



# Crisi? È il nostro pane



**Le proposte di servizi che contribuiscono a far risparmiare le aziende hanno in mano un atout vincente in tempi difficili.**

«Le difficoltà si affrontano con soluzioni efficaci e «semplificanti, due aggettivi che fotografano con esattezza il nostro intervento». Così Danilo Caruso, presidente di **Optima Italia**, definisce l'approccio dell'azienda al momento attuale. «In Optima Italia – prosegue – offriamo servizi di consulenza avanzata su Energia e Tlc. Analizziamo i consumi di ogni singolo cliente ed elaboriamo piani su misura, con risparmi effettivi e tracciabili. Le aziende hanno bisogno di partner affidabili cui affidare le complessità gestionali, per ottenere semplificazione e quindi miglioramento del proprio business».

Secondo Alessio Matrone, amministratore delegato, è la natura stessa dei servizi offerti dalla sua azienda a preservarla dalla crisi. «I nostri servizi – dichiara – rappresentano un toccasana durante le congiunture positive, ma con le congiunture negative diventano un vero e proprio antidoto alla crisi. È per questo che non ci sono state ricadute sulla nostra attività ma, al contrario, abbiamo continuato a crescere sia in termini di fatturato sia di fiducia, presso le aziende che continuano a sceglierci». **INFO:** Num. Verde 800 090709, [www.invoicefranchising.com](http://www.invoicefranchising.com), [info@invoicefranchising.com](mailto:info@invoicefranchising.com)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

