

B E N V E N U T O

Se stai leggendo questo file vuol dire che stai valutando la possibilità di intraprendere una nuova attività indipendente nel settore ACQUA; una attività alla quale potrai dedicare il tempo che vuoi, ottenendo risultati interessanti nell'immediato e prospettive ancora migliori per il futuro. Questa è certamente una decisione della quale non ti pentirai, tuttavia vorrei invitarti a non avere fretta.

Per avere successo in questo lavoro è di fondamentale importanza la PROFESSIONALITA', e la professionalità non si inventa dall'oggi al domani.

Grazie alla professionalità noi andiamo nelle case della gente, ci sediamo ad un tavolo e facciamo informazione.

E' molto importante essere vestiti in modo conveniente (per gli uomini giacca e cravatta, per le donne abito classico non troppo vistoso), perché già questo fatto, a prima vista poco importante, comunica in modo non verbale a chi ci sta di fronte la nostra qualifica di professionisti.

Informiamo su quegli argomenti che hai già cominciato a vedere; se è il caso facciamo anche qualche piccolo test sulle acque di rubinetto e minerali che troviamo in quella casa.

Di questi test ne parliamo più avanti.

Con la professionalità rispondiamo a qualsiasi domanda che ci viene fatta, ed anche il modo di rispondere deve essere professionale. Non deve mai sembrare che siamo stati presi in contropiede. Ad ogni domanda, fosse anche una domanda idiota, dobbiamo sempre rispondere pressappoco "Sì, certo; è proprio per questo motivo che noi...", in modo da non contrariare il nostro interlocutore e rigirare il discorso a nostro vantaggio.

Dobbiamo sempre sottolineare i VANTAGGI, quelli che hai trovato nel file "argomentazioni".

La nostra visita deve sempre risultare un momento piacevole, sia che si concluda con una vendita, sia che non si concluda; infatti il "trucco" del contattare i clienti è al termine del colloquio. Bisognerà domandare: "Avete avuto piacere a ricevere questa informazione?"

La risposta deve essere affermativa. "In tal caso, non vi dispiacerà che la ricevano anche altri amici vostri..." E a questo punto bisogna essere pronti a scrivere indirizzi e numeri di telefono. L'ideale è che si sia stabilito un rapporto di simpatia tale che essi stessi abbiano piacere ad accompagnarci a casa dei loro amici; questo può servire anche per recuperare una vendita in un secondo tempo, se non si è riusciti a concluderla subito.

Sarà molto opportuno che, prima di andare in casa della gente, ti alleni con delle persone di casa, che dovranno farti tutte le possibili domande imbarazzanti. Avrai bisogno di costruirti tutta una serie di risposte e di argomentazioni personalizzate. Dopo esserti impadronito delle argomentazioni e del modo di lavorare che ti sto esponendo, potrai frequentare gratuitamente uno stage di perfezionamento in ditta, molto opportuno per vedere "dal vivo" i prodotti e... "chi c'è" dietro.

Come è ovvio, le prime persone dalle quali andrai saranno amici e conoscenti. Tieni presente che non stai andando a dare nessuna fregatura: se i tuoi amici compreranno i tuoi prodotti, a distanza di tempo potranno solo ringraziarti.

L'APPUNTAMENTO

Prendere l'appuntamento è una faccenda brevissima, che si risolve nel giro di un minuto, massimo due, ma è di importanza essenziale per il funzionamento dell'intero meccanismo.

Cosa dire ad una persona dalla quale vogliamo farci invitare? Poche cose. Anzi, pochissime: praticamente, meno ne diciamo e meglio è. Perché? Il motivo è semplice. Se noi diciamo poco, lasciamo un velo di mistero su tutto il resto, cosicché il nostro interlocutore sarà curioso di sapere il vero motivo della nostra visita.

Naturalmente, capiterà senz'altro però che ci verranno richieste spiegazioni, già in sede di appuntamento. A queste domande dovremo rispondere nel modo più evasivo possibile, proprio per il motivo sopra descritto.

Domanda classica: “Ma di che si tratta?” “Si tratta di acqua.” Mai accennare a depuratori o all'osmosi inversa, altrimenti la risposta ovvia sarà: Sì, ne ho sentito parlare, ma non mi interessa.

Altra domanda classica: “Si tratta di depuratori?” Risposta: “Perché, ti interessano i depuratori?” In pratica, è una risposta che non risponde a nulla, ma ribalta la domanda su chi l'ha posta.

La cosa veramente importante è l'entusiasmo: dobbiamo far capire con il tono di voce che dobbiamo andare a parlare di una cosa importantissima, di una scoperta che abbiamo fatto e che abbiamo trovato eccezionale. Esattamente la verità, insomma.

IL COLLOQUIO

Una volta entrati in casa, per prima cosa sarà necessario rompere il ghiaccio, iniziando un dialogo piacevole. Si potrà facilmente prendere spunto da qualche oggetto presente, per fare qualche complimento. Bisognerà poi sedersi ad un tavolo e cominciare a mostrare qualche documentazione relativa al problema acqua (per esempio, un fascicolo contenente stampe ricavate dai files qui presenti), senza per il momento dargli alcuna importanza.

Il dialogo invece dovrà cominciare con delle domande intervista: mai sentito parlare di acqua? Cosa sa sul problema acqua? Fa uso di acqua minerale? Se sì, perché? Da quanto tempo? Naturalmente è della massima importanza ascoltare le risposte a queste domande, per poter condurre la conversazione nella giusta direzione.

Una importantissima domanda, a questo punto, richiede una risposta “predisposta”.

“Nelle famiglie italiane si spendono, in media, un euro – un euro e mezzo al giorno per acque minerali. E' così anche in casa sua?”

Se la risposta è affermativa bisognerà fare un rapido calcolo. Un euro al giorno in un anno sono 360 euro, in dieci anni 3600, in venti 7200. Occorre sottolineare che si tratta di soldi che sono stati spesi a fondo perduto, e soprattutto che con questa spesa **NON SI E' RISOLTO NULLA.**

Infatti questa cifra è stata spesa esclusivamente per bere; per cucinare invece si è continuato ad usare acqua di rubinetto, cosicché tutte le sostanze tossiche presenti nell'acquedotto (dal cloro in poi) sono state assunte mangiando un piatto di pasta, un minestrone, patate bollite e quant'altro.

Se la risposta alla domanda precedente è invece negativa, perché si acquista acqua minerale ma il nucleo familiare è ridotto, bisognerà far notare che la spesa è contenuta perché si acquista l'acqua soltanto per bere, continuando ad intossicarsi “mangiando” l'acqua del rubinetto. Bisognerà dunque domandare: Se dovesse acquistare acqua minerale anche per cucinare, quanto spenderebbe?

Se la risposta è negativa perché invece si fa uso di acqua di rubinetto, bisognerà far notare la pericolosità di una tale scelta, effettuando alcuni test. I test non sono sempre necessari: chi acquista acqua minerale, infatti, evidentemente è già al corrente che l'acqua di rubinetto ha dei problemi. Sarà sufficiente far notare la contraddizione tra l'acquisto dell'acqua per bere e l'uso dell'acqua di rubinetto per cucinare: un sistema misto che non risolve nulla.

Naturalmente, man mano che si procede con la conversazione, spontaneamente si aprirà la documentazione, per trovarne supporto alle proprie parole. A seconda della situazione si metteranno in evidenza:

- i problemi per la salute, e il relativo vantaggio della maggiore idratazione delle cellule, con ricadute pratiche ed estetiche (molto importante evidenziare queste ultime);
- il problema ecologico delle bottiglie di plastica con relativo smaltimento differenziato;
- il costo economico che si è sostenuto finora e che si può sostituire con un investimento ragionevole, con i relativi tempi: per sempre le acque minerali, per un periodo a termine l'acquisto dell'apparecchio;
- il peso;

- la fatica;
- il tempo;
- la spesa per il trasporto;
- l'ingombro dei pacchi di acqua minerale.

Ciascun potenziale cliente sarà sensibile a una o più di queste problematiche – che, è bene ricordarlo, sono problematiche reali e molto concrete , e il nostro compito è esattamente quello di stimolarlo a riflettere su quegli aspetti che **per lui** sono prioritari.

A questo punto, avendo messo in evidenza alcuni problemi, sarà possibile cominciare a vedere qualche soluzione. Sarebbe del tutto inutile prospettare soluzioni prima che il nostro interlocutore si sia reso conto di avere dei problemi con l'acqua, per cui prima di procedere con la presentazione dei sistemi per purificare l'acqua è assolutamente necessario assicurarsi che il messaggio fin qui trasmesso sia correttamente giunto a destinazione.

Potremo dunque andare a vedere i prodotti, predisponendo sul tavolo in pari tempo la documentazione adatta e il modulo ordine. Si può cominciare dal top di gamma, che nel caso dell'installazione domestica è rappresentato dal Compact 75 SEA, dove la sigla sta per Scheda Elettronica con Analisi.

Questo apparecchio non soltanto tratta l'acqua con cinque stadi di purificazione (filtro a sedimenti, doppio filtro a carboni attivi, stadio ad osmosi inversa, post filtro in uscita);

non soltanto dispone di una tanica di accumulo da 19 litri, che consente di avere prontamente disponibile la quantità di acqua occorrente per tutti gli usi di casa (quindi non solo per bere, ma anche per cucinare, lavare le verdure, e perfino per usi cosmetici: provare per credere, per esempio, il risciacquo dei capelli lavati con acqua purificata...);

non soltanto dispone di lampada ad ultravioletti, che garantisce la sterilità dell'acqua in uscita;

non soltanto dispone di pompa pneumatica “acquatec 6800”, che garantisce una costante pressione, necessaria per ottimizzare il processo di osmosi inversa e per garantire l'uso dell'acqua accumulata perfino in assenza di fornitura idrica;

non soltanto effettua l'autolavaggio della membrana osmotica, per garantirne le prestazioni ottimali nel tempo;

ma addirittura garantisce la qualità dell'acqua istante per istante, analizzandola per mezzo della scheda elettronica e avvisando con un allarme qualora si superi il valore prefissato per il residuo fisso dell'acqua in uscita.

Si potranno anche illustrare gli accessori opzionali:

- pompa maggiorata “acquatec 8800”, che assicura una migliore performance del sistema;
- rubinetti a tre vie, per evitare di installare il rubinettino separato per l'acqua purificata;
- tanica di accumulo in acciaio inox anziché in plastica;
- gasatore “soda stream”.

Si illustrerà anche il prezzo, che senza accessori in questo caso è di 3026,40 euro IVA compresa; si evidenzierà la possibilità di pagamento rateale fino a cinque o anche dieci anni, in modo da arrivare ad un importo di rata così ridotto da equivalere alla spesa affrontata già oggi per l'acquisto di acque minerali.

,

Naturalmente, se il cliente fosse interessato all'acquisto ma ritenesse troppo alta la cifra, potremo offrirgli apparecchi meno costosi, ma in grado di soddisfare comunque i suoi bisogni. Sul listino ne troverai per tutte le tasche; io ne metto in evidenza soltanto uno:

MP 50 SS 6800, in listino a 2421,60 euro IVA compresa, a mio avviso il migliore come rapporto qualità/prezzo. Dispone di purificazione a cinque stadi, tanica da 19 litri, lampada ad ultravioletti, pompa Acquatec 6800, autolavaggio della membrana.

In pratica rispetto al Compact 75 dispone di una minor capacità di produzione (8,5 litri l'ora anziché 12) e manca della scheda elettronica di autoanalisi. In sostanza, una ottima scelta per una utenza domestica.

Comunque, sotto il profilo dei costi, non dimenticare che abbiamo un asso nella manica del tutto esclusivo: la possibilità di offrire un apparecchio ad osmosi inversa con poco più di 1200 Euro. Ovviamente in questo caso si tratterà di un modello semplificato, di ridotta capacità, ma non per questo meno efficiente e garantito. E' questa un'opportunità che dovrai tenere come secondaria, se non riesci a vendere apparecchi superiori, ma che sotto un profilo tecnico è di gran lunga preferibile all'acquisto di acque minerali, conservando tutti i vantaggi dei "fratelli maggiori".

Secondo le circostanze può essere preferibile cominciare "dal basso", cioè dalla serie economica, per mettere in evidenza la differenza tra la nostra ditta e la concorrenza. Nell'annuncio pubblicitario evidenzio proprio questo.

Parlando di questo aspetto è importante ricordare che la concorrenza offre questi apparecchi a prezzi che viaggiano sempre intorno ai tremila euro; e molti potenziali clienti lo sanno già.

Come è ovvio, dal punto di vista del venditore, tanto maggiore è la cifra che il cliente spende, tanto maggiore sarà la nostra provvigione. Tuttavia non bisogna eccedere nell'applicare questo principio; in questo lavoro la cosa veramente importante è che il cliente si renda conto che ha speso una cifra giusta e conveniente per risolvere i suoi problemi, e di conseguenza possa ritenersi soddisfatto. Soltanto a questa condizione il cliente diventerà una pubblicità ambulante per noi, e consiglierà a tutti la nostra consulenza.

Infatti occorre tenere presente che questi apparecchi sono, ad oggi, scarsamente diffusi, mentre invece TUTTI ne hanno bisogno, TUTTI li possono acquistare e TUTTI possono risparmiare soldi che GIA' STANNO SPENDENDO per mezzo dell'uso di questi apparecchi.

I T E S T

Può essere opportuno effettuare alcuni test sulle acque; vediamoli brevemente.

ELETTROLISI

Per effettuare la prova dell'elettrolisi occorre avere un apposito strumento, fornito di quattro elettrodi accoppiati a due a due. Bisognerà infilare ogni coppia in un bicchiere di vetro (non di plastica, perché l'acqua bollirà) e mettere in ogni bicchiere un'acqua diversa. In uno dovremo mettere acqua trattata con uno dei nostri apparecchi – se possibile – oppure, in mancanza, un'acqua minerale molto oligominerale, come la Sant'Anna o, proprio in mancanza di meglio, la Levissima. Nell'altro potremo mettere l'acqua del rubinetto, oppure altre acque minerali con residuo fisso di 300, 400 o più mg/l. Quasi tutte, insomma, non importa se naturali o gassate.

Dopo aver inserito l'apparecchio nei due bicchieri dovremo attaccare la spina e **NON AVVICINARE LA MANO**, avvertendo i presenti di fare altrettanto, perché si sta operando con elevate e pericolose tensioni elettriche.

In breve tempo potremo osservare che i due bicchieri, apparentemente uguali, si comportano in modo molto diverso. Quello con acqua oligominerale (che sia di osmosi oppure no) rimane quasi completamente inerte, uguale a sé stesso; quello contenente una quantità maggiore di sali disciolti invece comincerà ad evidenziarli, facendoli precipitare.

Questa è una terminologia tecnica: infatti i sali non precipiteranno immediatamente, ma rimarranno in sospensione, visto che questo bicchiere si metterà presto a bollire. Lasciandolo riposare dieci minuti dopo il termine del test, invece, si potrà evidenziare che questa “poltiglia” si deposita effettivamente sul fondo. Che cosa è successo per ottenere questo risultato? Visto che questo test colpisce molto, è della massima importanza argomentarlo bene (e perfino evitare di farlo se non strettamente necessario: al limite si potrà tenere come asso nella manica). Infatti quasi sempre il nostro interlocutore dirà: “Ma come, io pago per avere acqua potabile e mi arriva questa roba?”

Bisognerà essere preparati a rispondere bene a questa ovvia domanda. In primo luogo, bisognerà spiegare CHE COSA è successo in quel bicchiere. E' successo che c'erano dei sali in soluzione, quindi non visibili; questi sali erano presenti come IONI elettricamente carichi. Per esempio, il normale sale da cucina è cloruro di sodio, NaCl; in soluzione si divide in Na⁺ e Cl⁻, cioè ione sodio carico positivamente e ione cloro carico negativamente.

Inserendo l'apparecchio per l'elettrolisi, gli ioni positivi sono attratti dall'elettrodo negativo, si neutralizzano e precipitano; altrettanto avviene con quelli negativi, sull'elettrodo positivo, perché cariche opposte si attraggono.

Dunque con l'elettrolisi noi abbiamo fatto una prova **INDIFFERENZIATA** che mette in evidenza tutto quello che è il contenuto salino dell'acqua. Non bisogna confondere questa prova indifferenziata con una analisi completa, che mette in evidenza le singole sostanze, e bisogna anzi evitare di pronunciarsi riguardo alla qualità delle sostanze evidenziate. Si tratta di un **TEST**, non di una **ANALISI**.

E tuttavia si tratta di un test che ci fornisce informazioni interessanti. Infatti, se noi leggiamo una qualsiasi etichetta di una acqua minerale, troveremo che contiene un 20%, 30% o ancora di più di sostanze tossiche disciolte: infatti nitrati, nitriti e solfati sono tossici.

Inoltre nelle etichette non troviamo moltissimi altri valori: per esempio i vari metalli pesanti, che sono quasi tutti fortemente tossici, anche a basse concentrazioni. Vedi tabella per riferimento.

Metallo	Rene	Sistema nervoso	Fegato	Apparato gastro intestinale	Apparato respiratorio	Sangue	Osso	Sistema endocrino	Cute	Apparato Cardio vascolare	Sistema Immunitario
Alluminio		+			+		+				
Arsenico		+	+	+	+	+		+	+		
Berillio					+				+		+
Cadmio	+	+		+	+		+			+	
Cromo	+			+	+				+		+
Cobalto		+		+	+			+	+	+	+
Mercurio	+	+		+	+						
Nichel					+				+		+
Piombo	+	+		+		+		+	+	+	+
Rame		+		+		+					
Stagno		+		+							
Zinco				+		+	+				

Dunque, l'acqua che ci arriva dai rubinetti è un cocktail di sostanze disciolte poco piacevole. Ma di chi è la colpa di questo fatto? E' colpa dell'acquedotto? Decisamente, la risposta è NO.

Bisogna porsi (e porre al nostro interlocutore) una domanda: se io dovessi gestire l'acquedotto e far arrivare l'acqua potabile a tutta una zona, cosa dovrei fare? Qui ci vuole un attimo di silenzio, per permettere un po' di riflessione. Dopo qualche attimo, si potrà cominciare a suggerire qualche risposta.

Dovrei cominciare a procurarmi delle sorgenti. E sperare che queste sorgenti non siano inquinate.

Poi dovrei accumulare acqua in depositi abbastanza capienti, per far fronte ai picchi di consumo, specie nella stagione estiva; ma accumulare acqua significa far prosperare tutta una flora e una fauna in essa, cosicché prima di inviare l'acqua ai rubinetti avrò bisogno di disinfettarla: ecco il motivo delle aggiunte di cloro, anzi per l'esattezza di IPOCLORITO, cioè candeggina. Sostanza fortemente ossidante, che uccide tutti i batteri presenti, ma mantiene la sua azione ossidante anche al nostro rubinetto, e spesso anche dopo la bollitura.

Ed inoltre dovrei far scorrere questa acqua dentro delle condutture, fino ad arrivare in casa della gente. Ma queste condutture sono quasi sempre un colabrodo, che perde il 20%, 30% o 40% dell'acqua immessa, e di pari passo consente l'ingresso a sostanze estranee.

Rinnovare le condutture comporterebbe costi astronomici, che nessuno oggi ha intenzione di accollarsi.

Dunque, se pure per avventura le sorgenti fossero in grado di fornirci un'acqua perfetta, al momento in cui l'acqua arriva al rubinetto di casa non potrebbe essere più la stessa. Tutto questo non è colpa del sindaco, né del responsabile dell'acquedotto; è semplicemente la somma di parecchi fattori, molti dei quali fuori controllo, come per esempio l'inquinamento ambientale. E si tratta di problemi destinati ad aggravarsi nel tempo.

Visto che per legge l'acqua deve essere dichiarata potabile, i limiti massimi delle sostanze consentite in essa vengono periodicamente rivisti in aumento, in modo che i risultati delle analisi periodicamente effettuate possano dare la patente di "potabilità" ad un'acqua che invece presenta gravi problematiche.

Bisognerà osservare anche che le acqua minerali non sono esenti dai problemi di inquinamento ambientale, come per l'appunto testimoniano le etichette, poi vengono imbottigliate in contenitori di polietilene (PET) e, prima di arrivare sulla nostra tavola, attraversano condizioni climatiche ed ambientali spesso sfavorevoli.

TEST DEL CLORO

Tutti sanno che nell'acqua di rubinetto talvolta c'è odore di cloro; c'è chi se ne accorge come di un difetto, c'è chi invece è tutto contento perché l'acqua che arriva in casa è “medicata”, dunque più sana. Non tutti sanno che il cloro C'E' SEMPRE, per il motivo visto poco sopra.

A questo proposito è bene portarsi dietro una piccola confezione di Amuchina. Questo prodotto, venduto in farmacia, è molto noto per la sua azione disinfettante; il suo principio attivo è l'ipoclorito di sodio. La sua etichetta è un esempio lampante di **DISINFORMAZIONE SISTEMATICA**.

Sul lato anteriore potremo trovare, in bella vista, la scritta “AMUCHINA” in mezzo alla croce bianca in campo rosso, simbolo di sicurezza e di salute. In basso troveremo tre disegni: frutta e verdura, un biberon e perfino un bicchiere d'acqua. In alto troveremo la dicitura “clorossidante elettrolitico”, cioè l'esatta definizione del prodotto. Ma sul retro... Chi va mai a leggere le avvertenze, scritte così piccole?

“Attenzione: non utilizzare insieme ad altri prodotti, può emettere gas pericolosi (cloro). Non ingerire, tenere fuori dalla portata dei bambini. (...) Dopo la disinfezione, effettuare un accurato risciacquo con abbondante acqua potabile (clorata anch'essa, tra l'altro!) al fine di favorire l'eliminazione dei residui del disinfettante. L'alimento trattato deve essere sottoposto ad un abbondante risciacquo con acqua potabile al fine di non eccedere i livelli di assunzione giornaliera di cloro. Non usare in concentrazioni maggiori di quelle indicate.”

Dopo questa introduzione, prenderemo un bicchiere d'acqua dal rubinetto e lo sporcheremo inserendoci una goccia di inchiostro. Va benissimo l'inchiostro Pelikan 4001 per penne stilografiche; occorre trovarlo in confezione da 30 ml, preferendo quello di colore blu. Dovremo procurarci una bottiglietta contagocce e travasarvi il contenuto della confezione. In questo modo prepareremo un bellissimo bicchiere di ACQUA INQUINATA.

Nessuno potrà dirci che non abbiamo inquinato appositamente quel bicchiere! Bene, quel bicchiere, nel giro di mezz'ora o un'ora al massimo, senza fargli assolutamente nulla ritornerà ad essere limpido come prima, apparentemente perfetto. Ma noi sappiamo bene cosa ci abbiamo messo... Il fatto che l'acqua arrivi al nostro rubinetto apparentemente perfetta, dunque, non vuol dire che non abbia dei problemi, ma piuttosto che questi problemi sono mascherati dall'aggiunta di cloro.

Se abbiamo a disposizione il depuratore per fare la dimostrazione, oppure una bottiglia di acqua depurata che abbiamo preparato a casa, possiamo prendere un secondo bicchiere e inserirvi la stessa dose di inchiostro. Questo secondo bicchiere manterrà il colore molto più a lungo.

Possiamo ora fare un'ulteriore importantissimo test.

Prenderemo due pentolini, uno con acqua di rubinetto, uno con acqua depurata, e li metteremo a bollire. Poi prenderemo un po' d'acqua da entrambi – meglio una piccola quantità, perchè si raffreddi rapidamente, li lasceremo riposare un minuto e ripeteremo la prova dell'inchiostro. Troveremo che l'acqua depurata mantiene meglio il colore, mentre quella di rubinetto diventa chiara in pochi secondi. Con ciò avremo evidenziato che, mentre l'acqua di rubinetto potrebbe essere in sé potabile, una volta riscaldata aumenta di gran lunga la sua aggressività, e ciò causa l'inquinamento dei cibi cotti in essa, con produzione di radicali liberi e quindi problemi di salute anche gravi, in prospettiva.

Ovviamente anche l'acqua depurata calda ritorna chiara, piano piano. Questo è dovuto al fatto che abbiamo utilizzato per la dimostrazione una goccia d'inchiostro, e l'inchiostro non è fatto per essere scaldato, per cui tende ugualmente a decomporsi.

ALTRI TEST

E' bene avere anche qualche strumentino elettronico, a forma di penna, che serve per misurare il residuo fisso (in inglese TDS, totale solidi disciolti) e il PH, benché quest'ultimo solitamente non sia il principale problema delle acque. Ricordo che il PH neutro è pari a 7, cifre inferiori indicano acidità e cifre superiori indicano alcalinità. Se il PH è inferiore al 6,5 o superiore a 7,5, anche questo è un problema delicato, anch'esso correggibile tramite l'osmosi inversa, essendo dovuto alle sostanze disciolte.

Altri test che si possono effettuare con apposite strisce reagenti riguardano le singole sostanze presenti: principalmente la durezza totale (cioè calcio e magnesio), responsabile delle incrostazioni di calcare, nonché dei calcoli renali, e i nitrati.

Una curiosità: da dove vengono i nitrati? Da due fonti principali: i motori a combustione interna e le ciminiere industriali, che li riversano in abbondanza nell'atmosfera, da cui poi piovono sulle sorgenti, e i fertilizzanti per agricoltura, che invece inquinano le falde acquifere profonde.

Queste strisce sono però piuttosto difficili da trovare, e anche piuttosto costose. Inoltre ci danno informazioni che non sono di primissima importanza per il nostro caso. Sarà sufficiente che misuriamo il residuo fisso, mettendo poi in evidenza – con l'aiuto di una qualsiasi etichetta di acque minerali – che una certa percentuale del totale delle sostanze disciolte è costituito da sostanze tossiche: nitrati e solfati, per non parlare poi di ciò che le etichette non dichiarano, e cioè i metalli pesanti, come abbiamo visto poco sopra.

IL RAPPORTO DI LAVORO

Per quanto riguarda il rapporto di lavoro, non c'è bisogno di aprire subito la partita IVA.

Infatti c'è la possibilità di fornire una collaborazione occasionale e di fornire all'azienda una semplice ricevuta in carta semplice, a fronte delle provvigioni ricevute. Su queste ricevute verrà praticata una ritenuta d'acconto del 20%, e i redditi relativi dovranno essere dichiarati nella dichiarazione annuale, ma senza ulteriori carichi fiscali. Tutto ciò è possibile fino ad un massimo di 5000 euro l'anno di provvigioni, grazie all'art. 5 DPR 633/72 e succ. mod.

Sarà opportuno comunicare un numero di conto corrente sul quale effettuare i versamenti.

Soltanto quando il tuo giro d'affari crescerà avrai bisogno di aprire una partita IVA; le provvigioni verranno pagate aggiungendo ad esse l'IVA, che dovrà essere versata poi trimestralmente.

Puoi cominciare a fare alcune prove di vendita senza alcuna spesa iniziale, se non quella necessaria a procurarti una bottiglietta di inchiostro. Se venderai acquisirai il diritto a ricevere le relative provvigioni.

Come abbiamo visto con l'esempio poco sopra, le provvigioni per una vendita diretta di un apparecchio per l'osmosi inversa domestica sono del 25%; un guadagno già molto buono, che difficilmente potrai trovare presso altre ditte concorrenti. Ma non è tutto qui.

Se infatti il giro d'affari mensile raggiungerà i 10000 Euro la provvigione passerà al 27%, e se arriverai ai 20000 Euro arriverai al 30%.

Facciamo due conti.

Con un impegno minimo puoi fare tre o quattro vendite mensili, e fatturare 5000 euro.

Tu prenderai 1250 Euro, con il 25%.

Impegnandoti un po' di più, non avrai difficoltà a fatturare 15000 euro al mese. La provvigione del 27% porterà 4050 Euro nelle tue tasche.

Piano piano che ti crei un giro di clienti riuscirai senz'altro a fatturare anche 25000 euro al mese; si tratta di fare una quindicina di vendite, tre o quattro alla settimana. Un target raggiungibilissimo, che ti farà guadagnare il 30%, cioè 7500 Euro. In un mese!

E ancora non è tutto. Potrai infatti inserire nuovi collaboratori. Per ogni vendita effettuata da costoro essi prenderanno il 25-27-30%, e tu prenderai il 10%. Perciò, se inserirai alcuni collaboratori che hanno il tuo stesso giro d'affari, prenderai un ottimo extra anche dal loro lavoro! E non c'è alcun limite all'inserimento di nuovi collaboratori.

Si tratta di una opportunità che farai bene a prendere seriamente in considerazione, sia pure senza mettere in secondo piano la vendita diretta: infatti, se è vero che in una prima fase il tuo guadagno verrà principalmente dalle tue vendite, è altrettanto vero che in prospettiva potrai guadagnare cifre più che interessanti semplicemente curando lo “stato di salute” del tuo gruppo di lavoro, facendo in modo che ciascuno lavori a proprio agio.

Per trovare questi collaboratori puoi contattare sia persone in cerca di lavoro sia persone già occupate che vogliono arrotondare le loro entrate con qualche vendita part time, sia, soprattutto, venditori già in attività in questo settore presso altre ditte. Infatti ben difficilmente la ditta per la quale lavorano offrirà loro condizioni così favorevoli. Se saprai essere convincente potresti instaurare una sorta di monopolio nella tua zona; considerando che la depurazione è un settore in crescita esplosiva ti lascio immaginare il livello dei guadagni che realisticamente potresti realizzare.

Esemplifichiamo di nuovo. Se inserirai tre collaboratori che fatturano in media 25000 euro al mese, ciascuno di loro prenderà il 30%, cioè 7500 euro, mentre tu prenderai – in più al tuo fatturato personale – 7500 euro.

E ancora non è finita. Questi collaboratori da te inseriti, a loro volta potranno inserire nuove persone. Queste ultime prenderanno ancora il 25-2730% dalla loro vendita diretta, mentre il 10% andrà al loro capogruppo, e una percentuale andrà a te. Per la precisione, se l'agente prende il 25% tu prenderai l'8%; se arriva al 27% prenderai il 6%; e se arriva al 30% la tua parte sarà il 3%.

Se tu avrai inserito un buon numero di persone, e ciascuna di loro farà altrettanto, di queste percentuali potresti prenderne un numero considerevole... Il principale vantaggio di questa formula è che i tuoi guadagni saranno consistenti, e provenienti dal lavoro di numerose persone; cosicché, se anche una di queste smettesse di lavorare, il danno sarebbe contenuto.

Le percentuali indicate sono valide nel caso di osmosi inversa domestica e tritarifiuti domestici; per vendite effettuate ad aziende saranno inferiori, (10% al venditore, 4% al capogruppo, 2% al capogruppo superiore) ma comunque permane lo stesso principio.

Bisogna tener presente che nel caso di aziende c'è maggiore concorrenza, che entrarci è comunque più facile e che gli impianti sono più costosi, quindi in ogni caso il nostro lavoro è remunerativo. Inoltre entrare nelle aziende è un buon sistema per farsi conoscere come professionisti del settore acqua.

Spero di essere stato abbastanza informativo, ma per qualsiasi domanda sono sempre rintracciabile presso

SorellaAcqua@gmail.com