

PERSBERICHT

EnergyVision lanceert loyaliteitsprogramma met groeiende voordelen voor trouwe klanten

GENT – EnergyVision lanceert een nieuw loyaliteitsprogramma waarmee het al zijn klanten extra voordelen biedt. Naast een pakket kortingen en voordelen bij partners introduceert de energieleverancier ook een loyaliteitskorting die jaar na jaar stijgt naarmate klanten langer bij EnergyVision blijven. Met het initiatief wil het bedrijf trouwe klanten expliciet waarderen, op een moment dat in de energiesector volop wordt gedebatteerd over welkomstkorting en de positie van klanten die jarenlang bij dezelfde leverancier blijven.

Het nieuwe loyaliteitsprogramma bundelt verschillende voordelen op één platform. Klanten krijgen toegang tot exclusieve acties, kortingen en voordelen bij geselecteerde partners. Het onderscheidende element is de loyaliteitskorting die jaarlijks verder groeit. Hoe langer klanten bij EnergyVision blijven, hoe groter het voordeel dat ze opbouwen.

De lancering komt er op een moment waarop het debat over welkomstkorting en trouwe energiekanten steeds nadrukkelijker wordt gevoerd. De voorbije maanden ontstond er heel wat discussie over de al dan niet misleidende voorwaarden die aan bepaalde kortingen verbonden zijn. Vanuit de overheid viel daarbij zelfs de term 'sjoemelkortingen'. Tegelijk werd gewezen op de positie van zogenaamde 'slapende' klanten die niet voortdurend de markt vergelijken en daardoor voordelen kunnen mislopen of geconfronteerd kunnen worden met prijsverhogingen.

"Met de lancering van ons loyaliteitsprogramma draaien we die logica om", zegt CEO Maarten Michielssens. "Klanten kunnen bij ons op beide oren slapen. We bieden verschillende langetermijncontracten aan, waarbij de voorwaarden en dus ook de prijzen vastliggen. En nu starten we dus ook met een loyaliteitskorting voor ál onze klanten, die elk jaar verder stijgt. Zo bieden we niet alleen prijszekerheid en gemoedsrust, maar belonen we ook het vertrouwen van klanten die bewust voor EnergyVision blijven kiezen."

Volgens EnergyVision is deze lancering een logische volgende stap in het versterken van de relatie met zijn klanten, waarmee het bedrijf zich onderscheidt in de energiemarkt. "De energiemarkt draait vaak rond prijsvergelijkingen en voordelen voor nieuwe klanten", zegt Maarten Michielssens. "Met dit programma maken we dat ook tastbaar. Net daarom vinden we het belangrijk dat consumenten niet alleen de instapprijs zien, maar ook de voordelen die ze op lange termijn kunnen opbouwen. Vandaag worden zulke loyaliteitsvoordelen nog onvoldoende meegenomen in prijsvergelijkingen, bijvoorbeeld op de website van de regulator. Daardoor blijft een deel van het reële klantenvoordeel buiten beeld," besluit Michielssens.

Over EnergyVision

EnergyVision (ENRGY, Euronext Brussels) is een snelgroeiend, geïntegreerd energie- en mobiliteitsbedrijf, opgericht in 2014 en actief in België, China en Marokko. Het bedrijf maakt de energietransitie toegankelijker en sneller door zonne-, wind- en waterkrachtenergie en laadinfrastructuur aan te bieden waarvoor klanten en bedrijven geen investering hoeven te doen. Tegelijk fungeert EnergyVision als energieleverancier en koppelt het de productie van eigen zonnepanelen en windturbines aan het verbruik van haar klanten. Klanten profiteren van een verlaagde energiefactuur, terwijl de resterende opgewekte stroom door EnergyVision aan andere energiekanten en eigen laadpunten wordt geleverd. Op die manier wordt duurzame energie breed beschikbaar en blijft het elektriciteitsnet stabiel en betrouwbaar. Door deze geïntegreerde aanpak, gecombineerd met een slim, flexibel en datagedreven beheer van de eigen installaties en het netwerk, realiseert EnergyVision stabiele groei, technologische innovatie en een positieve impact op het klimaat, altijd met de klant en de energietransitie als uitgangspunt.