



Podo firma un acuerdo con HomeServe para ofrecer servicios personalizados a sus clientes

Una nueva iniciativa de la comercializadora de luz y gas en su objetivo de transformar el concepto tradicional del suministro de energía del hogar y los pequeños negocios

Madrid, 11 de septiembre de 2018 – Podo (www.mipodo.com) y HomeServe han firmado un acuerdo por el que la comercializadora de luz y gas pone a disposición de sus clientes determinados servicios de HomeServe en condiciones ventajosas. Un paso más en su afán de convertirse en proveedor de servicios energéticos digitales del hogar y los pequeños negocios en España.

En concreto, Podo ofrecerá a sus clientes un servicio de mantenimiento y reparación de las instalaciones de gas de los hogares y pymes —Soluciona Gas—, diseñado *ex profeso* por HomeServe.

Así, los usuarios de Podo tendrán más facilidades para tener resueltas las reparaciones urgentes de su hogar o pequeño negocio (atención en menos de tres horas) o contar con una revisión anual de su caldera de gas doméstica. La revisión anual de la caldera de gas incluye la revisión del sistema de calefacción, los electrodomésticos a gas, y el análisis ambiental y de combustión. Estos servicios serán prestados por profesionales certificados de HomeServe, las 24 horas del día los 365 días del año, adaptándose con flexibilidad a las necesidades de cada cliente y dando un año de garantía en todas las reparaciones.

Con esta alianza, Podo sigue dando pasos en su compromiso de convertirse en una marca de energía centrada en el hogar y las pymes, con el fin de proporcionarles una solución completa a sus necesidades energéticas. Y lo hace de la mano de HomeServe, una referencia internacional en asistencia y soluciones del hogar con 25 años de experiencia y cerca de 8 millones de clientes.

“Nos gusta mucho aliarnos con una empresa de nueva generación como Podo, muy orientada al cliente y que busca hacer las gestiones fáciles y personalizadas; nos sentimos muy afines a su filosofía”, subraya Fernando Prieto, consejero delegado de HomeServe España.

Por su parte, Jorge Capilla, director general de Podo explica: *“Dar facilidades para que los hogares tengan al día y garantizado el mantenimiento de sus instalaciones de gas, así como resolver cualquier urgencia, es un paso natural en nuestro objetivo de dar la mayor cobertura al cliente en todo lo relacionado con su consumo de energía. Estamos cambiando el concepto*

tradicional de suministro de estos servicios básicos y aspiramos a convertirnos en el proveedor de servicios energéticos digitales de las familias y pequeños negocios”.

Podo empezó a comercializar electricidad *verde* a hogares y pymes en noviembre de 2016 y, hace cuatro meses, empezó a ofrecer paquetes combinados de luz y gas. La compañía roza ya los 25.000 clientes y se erige como una de las comercializadoras independientes más dinámicas de nuestro país.

Acerca de Podo

Podo (www.mipodo.com) es una comercializadora de luz y gas de última generación fundada por Eugenio Galdón y Joaquín Coronado que persigue devolver el control del gasto energético a los clientes españoles. Siguiendo el éxito que lograron con ONO, la propuesta de valor de Podo se fundamenta en el ahorro, la sencillez de sus productos, un servicio de calidad y gestión 100% online, que los clientes puntúan en 4,4 sobre 5. En gran medida, el éxito del modelo de negocio de Podo radica en el uso intensivo del *big data* y la inteligencia artificial, tecnologías con las que consigue transformar servicios innecesariamente complejos como son la luz y el gas, en productos sencillos con facturas transparentes y sin imprevistos, que todos sus clientes entienden a la primera.

Sobre HomeServe

HomeServe (www.homeserve.es) pertenece al grupo británico del mismo nombre, líder internacional en asistencia y soluciones del hogar, que cuenta con más de 4.000 empleados en el mundo y es una de las 250 empresas más importantes en la Bolsa de Londres.

Con una trayectoria de 25 años de experiencia y sede en Reino Unido, opera también en Estados Unidos, Francia, Italia y España, contando con cerca de 8 millones de clientes y 10,4 millones de contratos. En España cuenta con una red de más de 2.600 reparadores y técnicos expertos en más de 20 gremios que operan en todo el país, ofreciendo los máximos estándares de calidad, de manera que 9 de cada 10 clientes afirman que recomendarían sus servicios. Esta confianza se traduce en las 850.000 reparaciones anuales y en las certificaciones de calidad ISO 9001, ISO 27001 y Madrid Excelente que le distinguen.

Contactos prensa

Podo (Grupo Albión)

+91 531 23 88

José García – jgarcia@grupoalbion.net

Sofía García – sgarcia@grupoalbion.net

María Maldonado – mmaldonado@grupoalbion.net

HomeServe:

Departamento Comunicación: +91 274 72 01 ext: 2040

Macarena de Saracho – macarena.saracho@homeserve.es

Miriam Murcia – miriam.murcia@homeserve.es