**10 powodów, dla których warto zmienić sprzedawcę prądu**

**Powody są małe, powody bywają duże - dlaczego zmiana sprzedawcy może satysfakcjonować a nasza wygoda jako konsumenta energii rośnie? Poznajcie 10 powodów.**

**10 powodów, dla których warto zmienić sprzedawcę prądu**

**O ile bezpośrednio po wprowadzeniu nowych zasad, które pozwoliły klientowi końcowemu na zmianę sprzedawcy prądu, zainteresowanie ze strony odbiorców nie było zbyt duże, o tyle dziś nikt już nie podważa kwestii opłacalności zmiany sprzedawcy. Poza samą kwestią ceny istnieje jednak nieco więcej powodów, dla których warto dokonać zmiany sprzedawcy prądu.**

**1.Oszczędność**

Nie ulega wątpliwości – kluczową zachętą do przeprowadzenia zmiany sprzedawcy prądu jest oszczędzenie konkretnych środków. Pamiętajmy, że aby prawidłowo przeprowadzić rachunki w tym zakresie, należy wziąć pod uwagę wszystkie składowe, które kształtują cenę, np. wysokość opłaty handlowej. Warto też korzystać z narzędzi, które są dopowiedzią na uwolniony rynek energii, takich jak grupowe zakupy prądu oraz zakupy profilowane. Dają one jeszcze więcej możliwości w zakresie obniżenia ceny za energię.

**2.Różnorodność taryf**

Ta opcja jest szczególnie atrakcyjna dla tych odbiorców, którzy z jakichś powodów funkcjonują nieco alternatywnie – np. mogą sobie pozwolić na częstsze używanie prądu w godzinach nocnych. Taryfy nocne są zdecydowanie tańsze od tradycyjnych, zresztą nie tylko nocne. Sprzedawcy specjalizują się w tworzeniu wielu taryf, tak aby optymalnie można je było dostosować do oczekiwań różnych grup klientów. Warto o tym pamiętać i warto z tego korzystać.

**3.Gwarancja ceny**

To jedna z głównych zachęt do przeprowadzenia zmiany sprzedawcy prądu. Ponieważ konkurencja na uwolnionym rynku energii elektrycznej jest coraz większa, również proponowane przez sprzedawców warunki są atrakcyjniejsze dla klientów. Gwarancja ceny oznacza, że podpisując umowę, w trakcie jej trwania, cena za 1 kWh nie ulegnie zmianie.

**4.Oferty promocyjne**

Skoro jakiś rynek odnotowuje dynamiczny wzrost, jest wiadome, że prędzej czy później pojawią się oferty promocyjne – jeśli dokładnie zaznajomimy się ze szczegółami takiej oferty, to możemy naprawdę sporo zyskać. Rozpiętość cen proponowanych przez sprzedawców jest coraz większa.

**5.Mniej formalności**

Im mniej formalności, tym większa chęć do zaangażowania się w nową aktywność – nie inaczej jest z umowami sprzedaży prądu. Ponieważ dziś przez wszystkie niemal formalności poprowadzi nas nowy sprzedawca (m.in. w naszym imieniu rozwiąże „starą” umowę) – klient jest o wiele bardziej pozytywnie nastawiony do tego, aby aktywnie uczestniczyć w rynku sprzedaży energii elektrycznej.

**6.Indywidualne negocjacje**

Decydując się na współpracę z nowym sprzedawcą, niejednokrotnie mamy możliwość skorzystania z takiej właśnie opcji – indywidualnego negocjowania warunków umowy. Zazwyczaj kwestia ta dotyczy firm (co prawda dużych, ale niekoniecznie tych największych). Nowe przepisy dają większą elastyczność stronom umowy sprzedaży prądu, stąd też taka możliwość, która gdy się pojawi, warto z niej skorzystać.

**7.Oferty „adresowane” do klientów**

Chodzi tu o konkretne grupy klientów – np. przedstawicieli określonych zawodów. Takich ofert sprzedawców, które moglibyśmy nazwać „dedykowanymi”, znajdziemy coraz więcej. Przykładowo taką grupą mogą być klienci posiadający urządzenia określonych firm.

**8.Oferty ekologiczne**

Coraz więcej sprzedawców proponuje specjalne oferty, które można nazwać proekologicznymi. Adresowane one są do klientów, którzy są zainteresowani pozyskiwaniem energii elektrycznej z dodatkowych źródeł – odnawialnych. Takie oferty cenowe, zachęcające do podejmowania alternatywnych kroków w eksploatowaniu prądu, stają się z roku na rok popularniejsze.

**9.Oferty wiązane**

Nikogo już dziś nie dziwi, że sprzedażą prądu może się zajmować m.in. operator telefonii komórkowej. Takie oferty rzeczywiście możemy znaleźć u największych podmiotów rynku telekomunikacyjnego. Czy są opłacalne? Dla lojalnych klientów, którzy korzystają z więcej niż jednej usługi – na pewno jest na to duża szansa.

**10.Większa wiedza o rynku**

Poza kwestią ceny, która jest niewątpliwym przyczynkiem zmiany sprzedawcy prądu, musimy pamiętać, że poprzez promocję tej metody choćby w gronie znajomych, przyczyniamy się do wzrostu zarówno swojej jak i ich świadomości. To z kolei pozwala nam na lepsze zrozumienie mechanizmów, którymi rządzi się rynek, dzięki czemu z biernego gracza stajemy się aktywnym uczestnikiem.

To tylko niektóre z powodów, dla których warto zdecydować się na zmianę sprzedawcy prądu. Przed podjęciem każdej decyzji, warto rozpatrzyć w nawet najdrobniejszym szczególe wszystkie za i przeciw.

*Adam z Ogarniamprad.pl*

[powrót do www.ogarniamprad.pl](https://www.ogarniamprad.pl/)