



COMUNICATO STAMPA

Country Italy Press Office

T +39 06 8305 5699
ufficiostampa@enel.com
gnm@enel.com

enel.com

NASCE LENE, LA NUOVA DIGITAL COMPANY DEL GRUPPO ENEL

- *LENE inaugura una nuova era dell'energia: semplice, immediata, su misura. Tre minuti per attivare un contratto, nessuna chiamata ai clienti, zero pensieri. Un brand innovativo che punta a conquistare un segmento di mercato in forte crescita*

Roma, 28 ottobre 2025 – Offerte luce e gas semplici, trasparenti, facili da comprendere e convenienti. Tutte sottoscrivibili online in pochi minuti grazie a un'esperienza completamente digitale. Per rispondere alle nuove abitudini di consumo e conquistare un segmento di mercato in forte crescita, formato da clienti sempre più digitalizzati nasce LENE, la nuova digital company di Enel.

*“Vogliamo dare una risposta ai clienti che cercano nel digitale il canale principale di relazione con il brand, considerando cruciale un'esperienza distintiva, rapida e intuitiva - dichiara **Enrico Zampone**, Amministratore Unico di LENE – Il nuovo brand introduce infatti modelli innovativi di interazione con i clienti, e crediamo ci siano ampie fette di mercato in cerca di un'offerta di questo tipo. La digitalizzazione ha trasformato le aspettative dei consumatori, che oggi cercano servizi semplici, immediati e sempre più trasparenti. LENE è una risposta ai cambiamenti che osserviamo sul mercato.”*

Grazie a un team di giovani professionisti, con esperienze pregresse in altri settori, LENE porta nel mondo dell'energia i vantaggi della digitalizzazione, coniugando processi molto snelli con la solidità e l'affidabilità del Gruppo Enel. L'obiettivo è garantire ai clienti un'esperienza 'zero pensieri', estremamente semplice, intuitiva e conveniente.

I clienti saranno assistiti attraverso canali evoluti, interamente digitali, tra cui Goffredo, l'assistente virtuale basato su intelligenza artificiale, progettato per accompagnare il cliente in ogni fase del percorso: dalla scelta dell'offerta alla gestione post-vendita, assicurando un supporto puntuale e personalizzato.

Il cuore della strategia di acquisizione di nuovi clienti è il sito Lene.it, dove è possibile attivare un contratto in appena tre minuti, grazie a un percorso ottimizzato e mobile-friendly. Le offerte, inoltre, verranno aggiornate regolarmente per rispondere in modo tempestivo all'evoluzione del mercato, mantenendo un equilibrio costante tra qualità del servizio e convenienza economica.

La strategia di lancio prevede, da subito, offerte luce, e successivamente (da gennaio 2026) le offerte gas. Si punterà su una forte presenza digitale, con campagne mirate, oltre al sito progettato per massimizzare l'esperienza e la conversione. Nessuna chiamata o visita indesiderata: LENE non utilizza teleselling né vendite porta a porta; il brand opererà solo sui canali digitali.