



NEGOCI DE COMERCIALITZACIÓ

Serveis EaaS per a clients B2C

Com podríem oferir serveis d'Energia com a Servei (EaaS) basats en la gestió de flexibilitat i actius energètics que permetin oferir una proposta de valor atractiva al client final?



❁ REpte DE COMERCIALITZACIÓ

El “Per què” del repte

La transició energètica està redefinint com les empreses i les llars consumeixen energia. En aquest nou paradigma, la gestió intel·ligent de la flexibilitat i l'optimització d'actius energètics com les bateries, els sistemes d'autoconsum o els dispositius connectats permeten transformar el model tradicional de subministrament energètic en un servei personalitzat i sostenible. Aquest repte sorgeix de la necessitat de respondre a les expectatives dels clients que busquen solucions energètiques predecibles, fàcils d'usar i econòmicament avantatjoses, alhora que contribueixen a la sostenibilitat i a la reducció de les seves emissions de carboni. El sector energètic ha de passar de vendre kWh a oferir serveis d'“Energia com a Servei” (EaaS) que prioritzin el confort, la sostenibilitat i l'eficiència, combinant el subministrament d'energia i d'actius energètics i la seva gestió en una proposta de valor atractiva.

Context Actual

Vivim en un entorn on l'electrificació dels consums (vehicles elèctrics, bombes de calor, etc.) i la proliferació d'actius distribuïts com plaques solars i bateries han transformat les necessitats dels consumidors. Això, combinat amb la penetració creixent de fonts renovables a la xarxa, genera nous desafiaments:

- Volatilitat en els mercats elèctrics: Els preus de l'electricitat són cada cop més variables, fet que complica la previsió dels costos energètics.
- Major protagonisme del client: Els consumidors passen a ser prosumidors, capaços de generar, emmagatzemar i gestionar la seva energia.
- Desplegament de la flexibilitat: L'optimització de l'energia passa per maximitzar la utilització dels recursos en temps real i equilibrar l'oferta i la demanda.

En aquest context, els clients busquen predictibilitat i estalvi en les seves factures, però també una experiència senzilla, personalitzada i que respongui a les seves preferències, com la sostenibilitat i la independència energètica.



REpte de Comercialització

Què desitgem trobar

Busquem solucions innovadores que permetin dissenyar i implementar un model de gestió de la Energia i Serveis Energètics (EaaS) basat en la gestió intel·ligent de la flexibilitat i que ofereixi una proposta de valor atractiva. Aspectes clau que volem abordar:

- **Personalització de l'oferta:** Com podríem desenvolupar un entorn de dades integrat i accessible, que permeti l'anàlisi exploratòria per detectar insights rellevants que es puguin convertir en accions estratègiques per adaptar tarifes i serveis energètics als perfils reals dels clients, millorant la presa de decisions?
- **Gestió de flexibilitat:** Quines tecnologies o models poden facilitar la gestió remota, unificada i automatitzada d'actius energètics distribuïts en l'àmbit residencial (bateries, HVAC, vehicles elèctrics, etc.)
- **Model de negoci sostenible:** Quines estructures de preus i models d'ingressos poden garantir que aquest servei sigui rendible i competitiu?
- **Impacte mediambiental:** Com podem fer que el model promogui un consum responsable i redueixi la petjada de carboni del client?

En definitiva, busquem una solució que transformi la manera com els clients interactuen amb l'energia, oferint un servei integral, personalitzat i sostenible que aporti valor a tots els actors implicats.

