



NEGOCIO DE COMERCIALIZACIÓN

Servicios EaaS para clientes B2C

¿Cómo podríamos ofrecer servicios de Energía como Servicio (EaaS) basados en la gestión de flexibilidad y activos energéticos que permitan ofrecer una propuesta de valor atractiva al cliente final?



❁ RETO DE COMERCIALIZACIÓN

El "Por qué" del reto

La transición energética está redefiniendo cómo las empresas y los hogares consumen energía. En este nuevo paradigma, la gestión inteligente de la flexibilidad y la optimización de activos energéticos como las baterías domésticas, los sistemas de autoconsumo o los dispositivos conectados permiten transformar el modelo tradicional de suministro energético en un servicio personalizado y sostenible. Este reto surge de la necesidad de responder a las expectativas de los clientes que buscan soluciones energéticas predecibles, fáciles de usar y económicamente ventajosas, a la vez que contribuyen a la sostenibilidad y a la reducción de sus emisiones de carbono. El sector energético debe pasar de vender kWh a ofrecer servicios de "Energía como Servicio" (EaaS) que prioricen el confort, la sostenibilidad y la eficiencia, combinando el suministro de energía y de activos energéticos y su gestión en una propuesta de valor atractiva.

Contexto Actual

Vivimos en un entorno donde la electrificación de los consumos (vehículos eléctricos, bombas de calor, etc.) y la proliferación de activos distribuidos como placas solares y baterías han transformado las necesidades de los consumidores. Esto, combinado con la penetración creciente de fuentes renovables en la red, genera nuevos desafíos:

- Volatilidad en los mercados eléctricos: Los precios de la electricidad son cada vez más variables, lo que complica la previsión de los costes energéticos.
- Mayor protagonismo del cliente: Los consumidores pasan a ser prosumidores, capaces de generar, almacenar y gestionar su energía.
- Despliegue de la flexibilidad: La optimización de la energía pasa por maximizar la utilización de los recursos en tiempo real y equilibrar la oferta y la demanda.

En este contexto, los clientes buscan predictibilidad y ahorro en sus facturas, pero también una experiencia sencilla, personalizada y que responda a sus preferencias, como la sostenibilidad y la independencia energética.



RETO DE COMERCIALIZACIÓN

¿Qué deseamos encontrar?

Buscamos soluciones innovadoras que permitan diseñar e implementar un modelo de gestión de la Energía y Servicios Energéticos (EaaS) basado en la gestión inteligente de la flexibilidad y que ofrezca una propuesta de valor atractiva. Aspectos clave que queremos abordar:

- **Personalización de la oferta:** ¿Cómo podríamos desarrollar un entorno de datos integrado y accesible, que permita el análisis exploratorio para detectar insights relevantes que se puedan convertir en acciones estratégicas para adaptar tarifas y servicios energéticos a los perfiles reales de los clientes, mejorando la toma de decisiones?
- **Gestión de flexibilidad:** Qué tecnologías o modelos pueden facilitar la gestión remota, unificada y automatizada de activos energéticos distribuidos en el ámbito residencial (baterías, HVAC, vehículos eléctricos, etc.)
- **Modelo de negocio sostenible:** ¿Qué estructuras de precios y modelos de ingresos pueden garantizar que este servicio sea rentable y competitivo?
- **Impacto medioambiental:** ¿Cómo podemos hacer que el modelo promueva un consumo responsable y reduzca la huella de carbono del cliente?

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.

