

Smart mobility y vehículo eléctrico: IBERDROLA

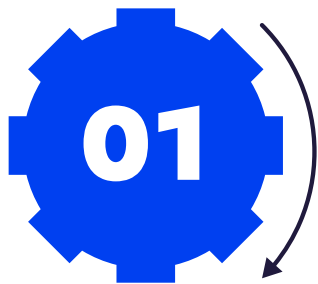
/ Caso de éxito —



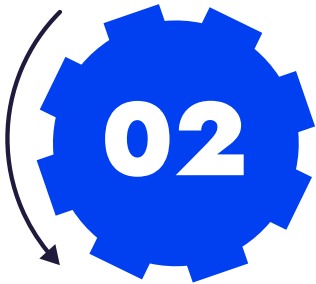
Reto

Encontrar nuevos insights del cliente de vehículo eléctrico y detectar micro momentos (actuales como a futuro) para construir los nuevos productos y servicios de Iberdrola en el ámbito de la movilidad eléctrica y la transición energética.

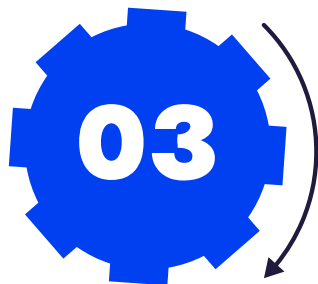
Metodología



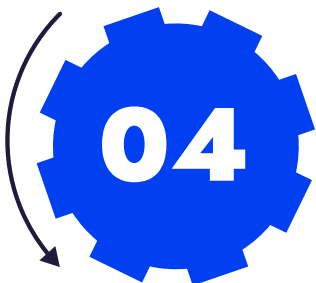
Perfilado de tres tipos de mindset (distintos grados de apertura y uso de la movilidad eléctrica) respecto al uso de coche eléctrico y la recarga de este.



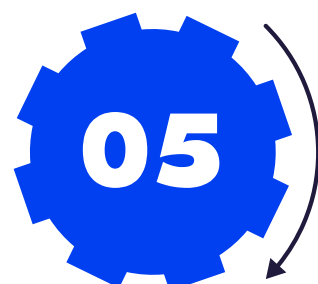
Sesiones de co-creación con usuarios. Se profundizó en la situación actual y en el futuro idóneo para los automóviles eléctricos de uso privado.



Se utilizaron técnicas de creatividad con estímulos para valorar y validar la propuesta de valor actual y las distintas posibilidades de modelos de negocio.



Co-creación de escenarios y soluciones con el equipo de Iberdrola y con clientes.



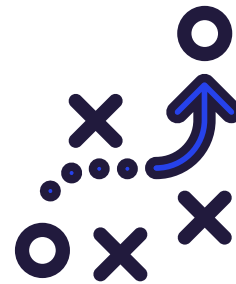
Establecimiento de criterios accionables para mejorar los sistemas de pago actuales.

Solución



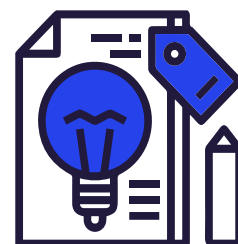
Desde el cliente, comprensión de la situación actual de la categoría en España, y las necesidades y puntos de dolor actuales que permitirán a Iberdrola diferenciarse y entregar valor real en un mercado en rápido crecimiento.

Establecimiento de las líneas de acción para trabajar la experiencia de cliente.



Definición de los criterios para personalizar la experiencia de cliente en función de cada configuración de uso de Smart Mobility (hogar+ vehículo eléctrico, solo vehículo eléctrico).

Identificación de líneas maestras del branding y la comunicación para posicionar a Petrolis de Barcelona como un socio integral de energía más allá de los combustibles fósiles.



Resultados



DISEÑO DE 2 MODELOS EN FUNCIÓN DE LA CONFIGURACIÓN DE USO Y PAGO DEL SERVICIO DE RECARGA.



DETECCIÓN DE 8 PUNTOS CLAVE PARA LA MEJORA DE LA PROPUESTA DE VALOR ACTUAL DE IBERDROLA PARA EL VEHÍCULO ELÉCTRICO EN ESPAÑA.



CREACIÓN DE 2 PROTOTIPOS DE SERVICIO EN LA CATEGORÍA DE MOVILIDAD SOSTENIBLE.

SOBRE THE FLASH CO:

THE FLASH CO es una consultora estratégica enfocada en el desarrollo de negocio y es experta en entornos de incertidumbre económica. Sus principales áreas de acción comprenden la **digitalización**, la **estrategia** y la **innovación**.

Sus fundadores: Julio Castrillo y Francisco Vera, cuentan con una experiencia superior a 25 años en el sector de la consultoría.

Los reconocidos casos de éxito de THE FLASH CO. entre los que se encuentran Grupo Mahou San Miguel, Faes Farma, Eroski e Iberdrola han posicionado a esta consultora como una de las más sólidas y competentes a nivel nacional durante los últimos años.

THE FLASH CO cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Guipúzcoa.

Tel.: 93 678 93 44



Sobre /

JULIO CASTRILLO

Co-fundador y Customer Relationship Director en THE FLASH CO, responsable de forjar relaciones a largo plazo con los clientes. Con un fuerte gen emprendedor, dentro del equipo es considerado como el ojo del cliente de THE FLASH CO. Su experiencia se ha forjado trabajando durante más de 25 años como consejero en los sectores de gestión, innovación y tecnología dentro los más importantes grupos empresariales a nivel nacional.

E-mail: jcastrillo@theflashco.com

Sobre /

FRANCISCO VERA

Es ingeniero industrial de formación y executive MBA en transformación digital por ESADE. Tiene un carácter netamente emprendedor habiendo participado en la fundación de varias empresas y siendo consejero en otras, siempre con un marcado sesgo hacia la estrategia de negocio, la innovación y la transformación digital. Actualmente es fundador y CEO de la consultora de negocio THE FLASH CO, que ayuda a sus clientes a evolucionar, crecer y competir en entornos de incertidumbre económica, social y tecnológica.

E-mail: fvera@theflashco.com





CONTACTO:

The Flash Consulting, SL
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa
93 678 93 44
www.theflashco.com

