

Nuevas líneas de negocios: Petrolis de Barcelona

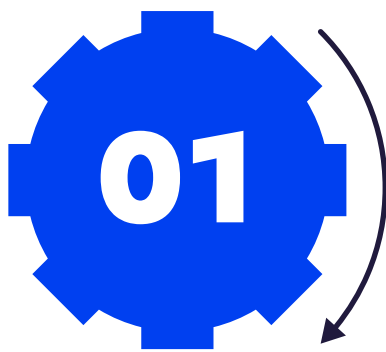
/ Caso de éxito —



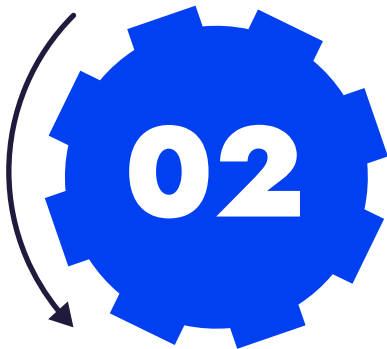
Reto

Ante el desafío de la transición energética, **Petrolis de Barcelona** busca desarrollar una nueva propuesta de valor que le permita posicionarse como una empresa integral de suministro de energía más allá de los combustibles fósiles.

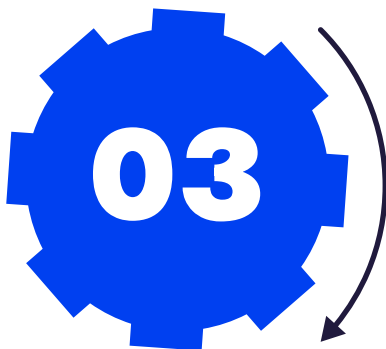
Metodología



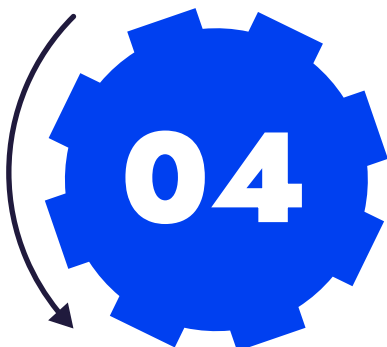
Creación y capacitación de un equipo de alto rendimiento con directivos de Petrolis de Barcelona y personas de THE FLASH CO, para trabajar en un entorno de metodologías ágiles y de *Design Thinking*.



Identificación del *Ideal Customer Profile* mediante la segmentación y la priorización de los clientes actuales de Petrolis de Barcelona y la hipótesis de nuevos segmentos.



Análisis cualitativo y cuantitativo con cliente real para la validación de las hipótesis planteadas en la fase de *Ideal Customer Profile* y el descubrimiento de nuevos *insights* que permitan diseñar la nueva propuesta de valor.



Diseño de la propuesta de valor y del modelo de negocio ideal alrededor de ella.

Solución

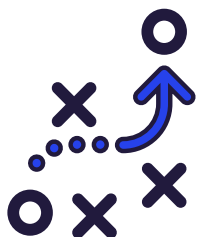
LA SOLUCIÓN APORTADA, MÁS ALLÁ DE LA NUEVA PROPUESTA DE VALOR Y MODELO DE NEGOCIO ASOCIADO, CONSTABA DE:



Nueva manera de trabajar basada en la creación de equipos de Alto Rendimiento por parte de THE FLASH CO y en la incorporación del cliente final en los procesos de ideación y validación.



Diseño de un nuevo escenario competitivo plausible en el que enmarcar futuras reflexiones estratégicas.



Generación de Rutas de trabajo para la transición de la propuesta de valor actual hasta la nueva diseñada por THE FLASH CO.



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

CREAMOS UNA NUEVA PROPUESTA DE VALOR PARA 4 LÍNEAS DE NEGOCIO:



Y PREPARAR A PETROLIS DE BARCELONA PARA 3 DISRUPCIONES EN EL SECTOR ENERGÉTICO:

- Cambios drásticos en las preferencias de los clientes,
- Nuevos servicios derivados de la digitalización y
- Evolución drástica de las reglamentaciones.

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

