



RESUMEN EJECUTIVO: GREEN ENERGEASY

Proyecto Final de Máster

Escuela de Organización Industrial (Madrid)

Tutor: Javier Martín

Cristóbal José de Toro Martínez
Andrea Marcos Martín
Jaime Augustin López
Miguel Santacreu Álvarez
Carlos González Márquez

¿Qué es Green Energyasy?

Green Energyasy es un marketplace digital en el que las personas interesadas en instalar autoconsumo en su vivienda o empresa y que no quieren equivocarse en las decisiones, podrán recibir, comparar y contratar presupuestos de instaladores cercanos y de confianza de forma simple y fácil para asegurar una instalación de gran calidad con los precios más competitivos del mercado.

La imagen que se quiere exponer a los futuros clientes es de una empresa transparente y fácil de entender. Se trata en todo momento de facilitar el proceso de instalación tanto a los particulares como a los instaladores. Para ello a través del modelo de negocio se ofrece, por el lado del usuario darle las mejores opciones para el acceso a la implementación de una energía limpia en su residencia, así como acceso a la posibilidad de financiación en caso de que el usuario se decante por esta opción. Por otro lado, los instaladores que deseen contratar los servicios de Green Energyasy se le ofrecerán proyectos de manera regular siempre que ellos hayan decidido desde un primer momento optar por participar en una determinada oferta para una instalación de autoconsumo.

¿Cómo funciona Green Energyasy?

En la web se podrán encontrar dos pestañas diferentes, la primera destinada a futuros particulares y una segunda para instaladores. Una vez dentro de estos apartados, habrá una subdivisión de las diferentes tecnologías que podrán ser implementadas. En los inicios de la *startup*, el foco estará puesto en la instalación de placas fotovoltaicas, pero siempre con la iniciativa de crecer y aumentar las tecnologías disponibles (termosolar, calderas de biomasa, minieólica o incluso hidráulica enfocado al medio rural). En la pestaña destinada a los particulares, cada tecnología tendrá una breve descripción para que el usuario pueda comprender en qué consiste. Posteriormente, habrá un formulario de contacto para poder enviarnos sus dudas o cualquier comentario que quiera hacer. De manera muy pareja, los instaladores, en su pestaña, podrán ver las diferentes tecnologías con las que se trabaja en la empresa y usar un formulario para poder ponerse en contacto con nosotros.

Por otro lado, se va a implementar de una “calculadora solar”. Esta se ubicará en la parte superior de la página web de manera visible y llamativa. A partir de esta calculadora, el particular podrá conocer una estimación del precio de la instalación, del ahorro que supondrá en la factura de electricidad y la reducción de emisión de CO₂ que esto conllevaría. Los datos que deben ser proporcionados son la ubicación donde se desea realizar la instalación y el consumo medio mensual de electricidad.

¿Cómo se ha llegado a la idea de Green Energieasy?

Green Energieasy nace en un entorno social en el que cada vez más gente está concienciada respecto al cuidado del medio ambiente. La gente ya no solo busca ahorrar dinero en su factura eléctrica, ahora también se preocupa de la procedencia de la energía que consume.

El sector del autoconsumo actualmente en España se encuentra en plena expansión. La antigua legislación hacía que a pesar de que el recurso del que dispone es elevado, España estuviese muy por debajo de los niveles de autoconsumo fotovoltaico de otros países con menor recurso de la Unión Europea. El cambio de mentalidad de una sociedad cada vez más concienciada, la competitividad en el precio y los cambios legislativos han hecho que haya un despegue enorme en el autoconsumo y se espera que siga creciendo a buen ritmo en los próximos años.

El 5 de abril de 2019 el gobierno aprobó el RD 244/2019 que establece las condiciones para el autoconsumo fotovoltaico. El nuevo Real Decreto completó el marco regulatorio del RD 15/2018 que eliminó el conocido impuesto al sol.

Es así como surgió la idea, una idea que da respuesta a un entorno de gran desconocimiento en el sector del autoconsumo energético por parte del cliente. Desde Green Energieasy se piensa que, ayudando tanto a clientes como a instaladores a agilizar el proceso de instalación, se puede aumentar el número de nuevos usuarios que se decanten por una energía renovable. Pero, sobre todo, la gran motivación para definir el modelo de negocio fue apostar por saber explicar al público lo fácil que puede llegar a instalar autoconsumo, y quitar de sus metes la idea de proceso imposible o laborioso que tienen actualmente. Se propone por una ayuda 100% personalizada a la hora de elegir el instalador y presupuesto para la instalación.

¿Cómo opera Green Energieasy?

A continuación, se va a exponer cómo sería el viaje de una instalación desde el momento cero hasta su implementación. Los pasos a seguir serían:

1. El particular accedería a la web y a partir de la “calculadora solar” proporcionaría la información necesaria para estimar diferentes cálculos y poder contactar con ellos, así dándoles un presupuesto aproximado y diversa información atractiva para el particular.
2. Green Energieasy cuenta con una cartera de instaladores de confianza, a los cuales trasladará la información del particular.
3. Green Energieasy valorará los presupuestos proporcionados por diferentes instaladores, y a partir de un estudio exhaustivo enviará los 3 más competitivos (teniendo en cuenta trabajos previos, ubicación, reseñas, precio...) al particular.

4. En este momento, está en manos del particular cuál de estos tres presupuestos escoge finalmente para realizar la instalación en su vivienda. El cliente particular se pone en contacto con Green Energieasy con la resolución del instalador.
5. Finalmente, el instalador debe realizar el servicio por el presupuesto pactado en el paso 2.

A parte, como se ha mencionado en el primer apartado, se cuenta con la posibilidad de proporcionar financiación al particular en el caso que la desee.

¿Confiaría la gente por Green Energieasy?

La parte más importante del proceso de validación fue demostrar que realmente existía un nicho de mercado aprovechable, pues el mercado de del autoconsumo renovable lleva vigente en la sociedad mundial bastantes años.

Para ello, se realizaron diferentes procesos de encuestas y entrevistas. La primera fue una encuesta multitudinaria a posibles usuarios de instalar autoconsumo en su residencia, con más de 250 respuestas se pudo hacer un perfil de cliente y cuáles eran sus principales inquietudes. El impedimento que más se repitió fue por la creencia de un elevado coste de la instalación y por el desconocimiento de los pasos que son necesarios dar para finalmente unirse a la revolución del autoconsumo. Por ello, a partir de estas respuestas se puede concluir que nuestro modelo de negocio saciaba las dos inquietudes más repetidas por el público y que por eso, podía ser el detonante para la captación de un gran número de clientes.

Para conocer la opinión de usuarios que ya habían instalado autoconsumo en su vivienda, se decidió realizar entrevistas más personales. Destaca que el cliente no siempre hizo un ejercicio de comparación a la hora de elegir instalador y creen que por eso algunos detalles de la instalación no fueron todo lo óptimos posible. Otra vez, el modelo de negocio de Green Energieasy aporta la solución a una inquietud muy repetida por el público.

Por último, se realizaron entrevistas personalizadas a diferentes instaladores. A partir de este proceso se pudo confirmar que diversos instaladores ya se encuentran en plataformas similares a Green Energieasy por lo que estarían abiertos a una colaboración con nuestra idea de negocio.

¿Cómo nos damos a conocer?

Al ser un *marketplace* online, el equipo de Green Energieasy ha decidido que se quiere preservar su origen y por eso, la mayor fuerza respecto al marketing se realizará por el canal *online*.

Se cuenta con una página web completa donde se pueden encontrar todos los servicios que ofrece Green Energieasy, tanto los destinados para particulares como para instaladores.

Otra arma con la que se cuenta para darnos a conocer y ser atractivos a los clientes es la puesta en marcha de un blog. Está asociado en nuestra página web y en él se escriben diferentes entradas sobre temas relacionados con el autoconsumo, los cuáles pueden ser preguntas que se hagan los usuarios si están meditando instalar autoconsumo en su vivienda. Se irá actualizando de manera que se vayan resolviendo diferentes inquietudes de la población.

Además, se va a hacer un uso activo de dos redes sociales: Instagram y Twitter. En ellas se publicarán *posts* y *tweets* atractivos para así captar la atención del mayor público posible. Dichos *posts* serán en la mayor medida visuales, así conseguir que el usuario lo vea completamente, antes de hacer *scroll* y continuar con otro contenido.

Adicionalmente, se ha participado como sponsor en un torneo de pádel. Se cree que este tipo de iniciativas nos puede dar a conocer en entornos susceptibles a plantearse la instalación de autoconsumo en sus viviendas.

Por último, se destinará dinero a la creación de anuncios en la radio. Se empezará en radio locales, las cuales el precio por anuncio es más asequible para nuestra *startup*.

¿Cómo se gana dinero? ¿Cuánto se gana?

Como cualquier empresa, para funcionar, se necesita delimitar de dónde se van a obtener los ingresos y cuánto.

Como ya se ha dejado ver en apartados anteriores, se cuenta con dos focos de negocio: los instaladores y los particulares. De ambas partes se va a conseguir un beneficio económico.

- Particulares: Hay dos maneras de obtener beneficios.
 - Cuando se firma un contrato de instalación de autoconsumo. Es decir, después de poner en contacto a los tres instaladores seleccionados por Green Energieasy, el particular elige uno de ellos para proceder finalmente con la instalación. Aquí, en el presupuesto que se detalle al usuario irá incluido una comisión que será para Green Energieasy.

- La segunda ocasión que se percibe un beneficio es si el particular, cuando decide instalar el autoconsumo, se acoge a la modalidad de financiación que ofrece Green Energieasy. Se cobrará un porcentaje al banco con el que se ha apalabrado el proceso de financiación.
- Instaladores: A partir de los instaladores solo se obtendrá beneficio en una ocasión. Ésta es a la hora de presentar a los particulares las ofertas. Es decir, por cada cliente que nos proporcione sus datos, ciertos instaladores realizarán un presupuesto y, tras una valoración por parte de Green Energieasy, se comunicarán tres ofertas al cliente. Los tres instaladores que se correspondan con estos tres presupuestos finales se les aplicará un cargo fijo.

Por último, se van a recoger las cuantías finales de beneficios netos al cierre de ejercicio de los dos primeros años de la empresa:

Beneficios netos año 1	378,5 €
Beneficios netos año 2	35747,6 €