

Innovamos para acercarnos a los clientes



Webinar Instaladores y Gremios – Arranque 2021
04 de febrero 2021

Contacto de seguridad

Celestina López - Directora zona norte

Recomendaciones para evitar contagios COVID-19 en trabajos en el domicilio del cliente



Evitar llevar efectos personales (reloj, joyas, etc. innecesarios para la realización del trabajo).



Si se comparte vehículo, antes de subirse al mismo, desinfectar puertas, volante, palanca de cambios, guantera, etc. con **una bayeta utilizando gel hidro alcohólico u otros desinfectantes**



Utilizar mascarilla de seguridad, como guantes de protección así como **protección ocular** y/o facial y calzas desechables.



Se procederá a explicar al cliente que, acorde a las recomendaciones sanitarias, **el trabajo se realizará aplicando medidas de seguridad excepcionales.**



Se evitará dar la mano al cliente, e informarle de que por seguridad se debe **evitar el contacto** y en la medida de lo posible pedirle que se quede en otra habitación o al menos mantener una **separación aproximada de 2 m.**, recomendando al cliente que si dispone de mascarilla haga uso de ella.



Intentar **ventilar** lo máximo posible abriendo puertas y ventanas..



No tocar nada que no sea necesario. Si es posible, **limpiar previamente las superficies** de los equipos e instalaciones que se vayan a manipular con toallitas desinfectantes.



Evitar tocarse ojos, boca o nariz durante todo el trabajo. A la salida del domicilio, retirar el material de protección desechable.

Estrategia comercial y transformación

Elena Longarela

Cambio organizativo 2020

¿Cómo estamos organizados en Nedgia?



¿Cómo queremos crecer en 2021?

Mercados Proactivos

Mercados Reactivos

Fuerza de Ventas Propia



Transformación de Salas

500



Descentralizaciones

1.250



Comercial 3.3

1.500



Comercial/
Industrial 3.4

1.400



Industrial
Grupo 2

50



Nueva
edificación

15.000

Canal Digital



Saturación
Vertical

44.300

Gestión Solicitudes



Espontáneas

28.000



SH/SP
Unifamiliar

2.000



SH/SP
Plurifamiliar

6.000

¿Hacia dónde vamos?



Hacia a un futuro donde el gas natural será “verde”

- El sector del gas natural está inmerso en una **transformación para reducir sus emisiones** a través de una mayor penetración de renovables y alcanzar en 2050 **emisiones nulas**.



Biometano

Inyectaremos ~ **160 GWh/año** en la red.

Proyectos en desarrollo:

- Butarque y Bens (EDAR);
- Elena y Hostalets de Pierola (Vertedero);
- Biogasnalaia y Torresantamaría (Residuos Orgánicos)



Hidrógeno

Diversos proyectos en fase avanzada de análisis.

Política comercial

Jordi Alonso

2021

“Nueva normalidad”



2021:

Oportunidades para todos



El Cliente

- El cliente es digital
- El cliente quiere confort y ahorro
- La principal barrera para el alta es el coste de acometida y de instalación



Comunicación Digital

- Fuerte inversión en medios digitales para generar demanda
- Prescripción digital del producto
- Fortalecemos nuestra presencia digital para ser más efectivos comercialmente



Fidelización del Cliente

- El cliente está en el centro: proceso de instalación transparente, una atención rápida y una comunicación constante



Crecimiento EEII

- Nedgia dinamiza el mercado
- Las EEII han de centrar su negocio en el cliente final (instalación y servicios)
- Nueva Área Privada del Colaborador : Servicios digitales que faciliten y simplifiquen la relación con Nedgia

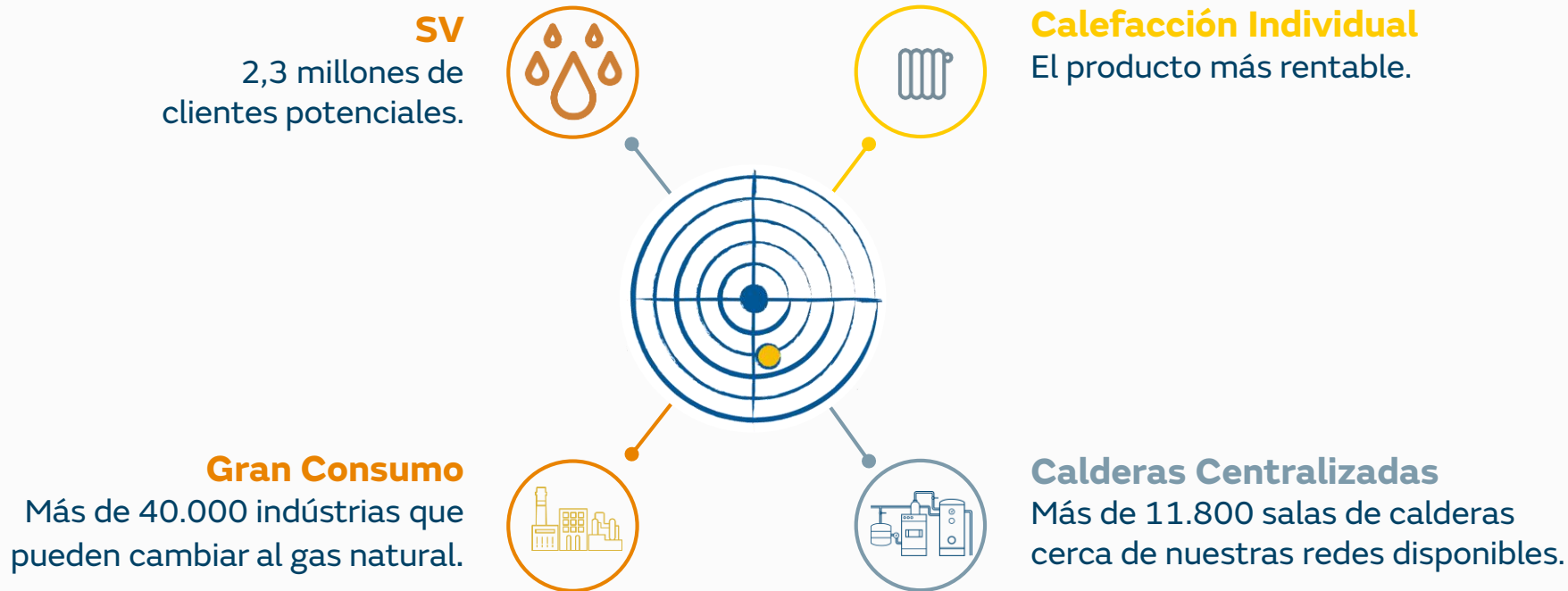


El gas natural será verde

- El gas natural juega un papel determinante en la transición y afronta el reto de desarrollar el gas renovable

Objetivo:

¿Quién son los
clientes de alto
valor?



¿Cómo es el
cliente del futuro?



Estrategia comercial

Visión y objetivos



¡Negocio para todos!

El cliente es único, y todos tenemos que remar todos en captarlo y satisfacerlo

- **Generando demanda**
- **Digitalizándolo y fortaleciendo el ecosistema**
- **Simplificando la gestión**
- **Mejorando la información**



El Amazon de los instaladores

¿ Qué es el
MarketGas?



Mercado	Distrib.	Tarifa		Oferta	Modalidad	Condiciones
SV	Todas	3.1		200 €	Transferencia	Para 3.1, necesario instalación ACS. Para 3.2, necesario instalación CF con circuito hidráulico.
		3.2		300 €		
DESCENTRALIZACIÓN	Todas excepto Galicia	3.2		700 €	Transferencia	Mínimo 5 viviendas IRC propiedad Distribuidora Acuerdo de aprobación de la construcción de la IRC en la finca Tarifa 3.2 Saturación 80 %.
	Galicia	3.2		650 €		
SALA DE CALDERAS	Todas excepto Madrid	Entre 15 y 30 viviendas	CF	200 €	Subvención	Mínimo 15 viviendas Limitado a 200 viviendas Empresa Colaboradora debe inscribirse en https://www.nedgia.es/colaboradores/ser-colaborador/ofertas-de-transformacion-de-sala-de-calderas/
			CF + ACS	280 €		
		Entre 31 y 200 viviendas	CF	250 €		
			CF + ACS	350 €		
GRAN CONSUMO	Todas	3.3		1.000 €	Transferencia	Distancia red igual o inferior a 6 m Potencia instalada superior a 100 kW e inferior a 170 kW Consumo superior a 60.000 kWh/año Tarifa 3.3 Periodo de permanencia de 24 meses Organismos Públicos excluidos
PCO* * Pendiente de aprobación	Cegas & Andalucía	3.2		500 €	Transferencia	Distancia red igual o inferior a 6 m Potencia instalada superior a 60 Kw e inferior a 80 Kw Consumo superior a 35.000 Kwh/año e inferior a 50.000 Kwh/año. Tarifa 3.2 Periodo de permanencia de 24 meses

Relación de colaboración

¿Cómo damos soporte a las empresas colaboradoras?



Centralizamos las peticiones en un único canal.

- Dispondremos de operadores y gestores con amplios conocimientos en los procesos y sistemas de Nedgia.



Canal Acerca

- **Atención primaria:** Único canal de atención especializado para ayudar a las EEl y Asociaciones en lo que necesite.

Unidades internas

- **Gestión incidencias:** Las incidencias son trasladadas por Acerca a las unidades responsables por los procesos.
 - Delegaciones
 - Servicios técnicos
 - Certificación
 - Facturación
 - Etc.

Omnicanalidad



Relación de colaboración

¿Cómo queremos
hacer las cosas?



Fácil

Automatismo

Autoservicio

Omnisciencia

Universalidad

Demandas



Creación de tarifas
para recibir
demandas.

Usuarios



Gestión de
múltiples usuarios
vinculados a la
misma empresa.

Estados procesos



Visibilidad de todo
el camino del
punto de
suministro.

Área Privada



Todas las
gestiones y toda la
información en un
único sitio.

Potencial



Datos de potencial
a disposición para
**facilitar la
captación.**

Alta de gas



Tramitación de
documentación.

Instalación



Tramitación de
certificados.



Digitalización del canal

2021:

Principales Mensajes



El Cliente

- Centrarse en el cliente
- Atención inmediata, buen servicio
- Rápido y el precio establecido



Digitalización

- Aprovechar las herramientas (Darse de alta, Recibir Demandas, Fijar tarifario)
- Estar atentos a las novedades, ofertas y nuevos servicios



Crecimiento EEII

- Nedgia va a dinamizar el mercado para generar demandas
- Aprovecharlo

Operaciones

Vicente Gramuntell

¿Cómo nos organizamos en Operaciones?

Zona Norte

Celestina López

- **Galicia:** Andrés Montero
- **CyL Occidental:** Nuria Blanco
- **CyL Rioja/Navarra:** Antonio Velázquez

Zona Este-Levante

Rubén Martínez

- **Valencia Norte/Castellón:** Carlos Cañete
- **Valencia Sur/Alicante:** Carmen Pascual
- **Cataluña Norte/Aragón:** Robert Gauxax
- **Cataluña Centro:** Javier Orviz
- **Cataluña Sur:** Luis Alfonso Morales



Operaciones

Vicente Gramuntell

Operaciones Centralizadas

Avelino Arduengo

Zona Centro-Sur

Raquel Vallejo

- **Madrid:** Juan Pablo Juárez/Mariví Felix
- **Madrid municipios y CLM:** Francisco Serrano/Mariví Felix
- **Andalucía Occidental:** Luis Jordá
- **Andalucía Oriental:** Antonio Aguilar

Gran Consumo

Roberto Cámara

- **Madrid:** Maria Carmen Cruz
- **Sur:** Francisco Bueno
- **Centro:** Enrique García
- **Levante:** Bernart Solis
- **Este:** Ignacio Cabané
- **Norte:** Javier de Celis

¿Qué
queremos ser?



Best in class
“referentes”



- Seguridad y Salud “0 accidentes”



- Excelentes en ejecución “con el cliente y las empresas en centro de nuestros procesos y decisiones”



- Simplificación y digitalización de proceso “que interaccionan con clientes y empresas”

¿Cómo lo
vamos hacer?



Modelo territorial y de relación de terceros

Simplicidad

Transformación

Digitalización



Organización

- **Integral y simple:**
Responsabilidad de las operaciones de campo.
- **Eficiente:** Sinergias entre las distintas operaciones.
- **Adaptada al territorio:**
En función de las distribuidoras.



Proyectos de transformación

- **Área Privada Empresas Colaboradoras:**
Trazabilidad captación a puesta en servicio.
- **Gestión de presupuestos SH:**
Digitalización y seguimiento del proceso.
- **Solicitudes instalaciones receptoras**
Digitalización y seguimiento del presupuesto.



Stakeholders

- **Gremios instaladores**
Interlocución directa con Operaciones
- **Empresas Colaboradoras:**
Canal Acerca especializado
- **Autoridades locales regionales y las DGI:**
Cercanía de las Delegaciones y Zonas

¿Cómo lo
vamos hacer?

¡Tenemos
un plan...



...y mucho
potencial!



Comercial:

Aprovechar ayudas al
sector restauración.



**Salas de Calderas
3ario e Institucional:**
Seguir creciendo
aprovechando planes.



Mercado NE:
maximizar
contratación con
nuevas opciones.



Cogeneración:
subasta prevista
para captar
cogeneraciones
de Fuel.



**Estaciones de
GNC:** flotas
municipales,
reparto de “ultima
milla” y promoción
gasineras públicas.



**Proyectos de
economía
circular:** Gas
Renovable +
GNV.



Muchas gracias

©Copyright Nedgia, S.A.

Esta presentación es propiedad de Nedgia S.A.. Tanto su contenido temático e informático como diseño gráfico es para uso exclusivo de su personal. No está permitido compartir el contenido de esta presentación sin previa autorización del propietario.

