

LIBERALIZAREA PIETEI DE ENERGIE

Date cheie din experienta Regatului Unit si a Olandei

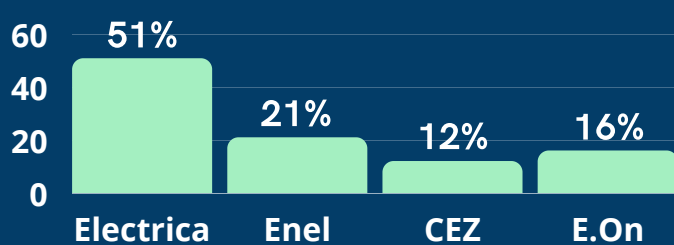
Decizii construite pe date pentru succesul procesului de liberalizare

Majoritatea cercetarilor in domeniul liberalizarii domeniului energiei tind sa sublinieze nevoia unor sisteme de procesare Big Data. Desi liberalizarea a fost, in general, o gura de aer proaspat pentru investitori, noi ingrijorari, legate de competitivitate si de clienti care parasesc compania, au adus in prim plan nevoia de a construi strategii de marketing plecand de la o intelegere mai adanca a datelor cheie. Sistemele CRM au fost fortate la maxim pentru a construi oferte si practici adaptate pietei competitive. Astfel de instrumente, detinute si gestionate de PENTAGON, vor fi cheia succesului pentru urmatorii 10-15 ani, asa cum o arata exemplele din piata Regatului Unit si Olandei, mai ales luand in considerare ca, in Romania, clientii nu sunt nici pe departe atat de constienti de procesul de liberalizare.



Conform cercetarilor independente duse la bun sfarsit la inceputul lui 2021, 90% din romani nu stiau ca liberalizarea pietei de energie avea sa aiba loc.

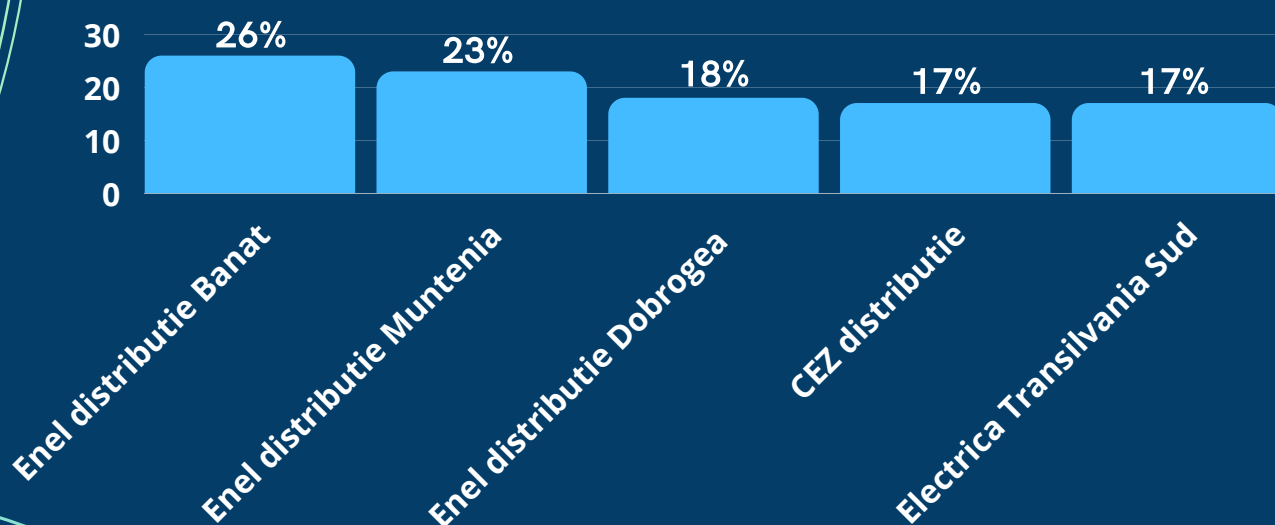
Cota de piata a jucatorilor cheie din
Romania, 2019 (%)



In trecut, 4 mari jucatori
(80% din piata) concureau pentru
8.4 milioane de contracte casnice



Cresterea pretului
de serviciu universal (%)



LIBERALIZAREA PIETEI DE ENERGIE

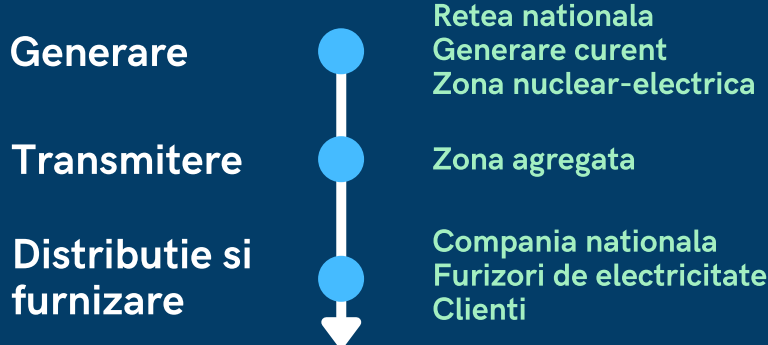
Date cheie din experienta Regatului Unit si a Olandei

Regatul Unit factori si rezultate cheie in procesul de liberalizare

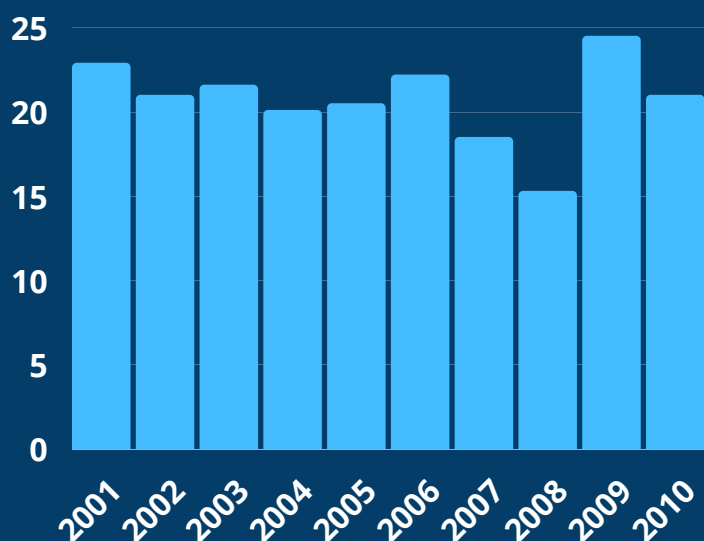
De la Legea Electricitatii din 1989, UK a facut pasi importanti in atingerea unui nivel complet de liberalizare. Procesul a implicat trei stadii - 1990 pentru companii mari cu o cerere de peste 1 MW, 1994 pentru companii cu cereri de peste 100 kW si 1998-1999 pentru toate companiile si consumatorii casnici. Printre altele, acest lucru a implicat tranzitia pietei spre o noua structura exemplificata mai jos.

Rezultate principale ale liberalizarii

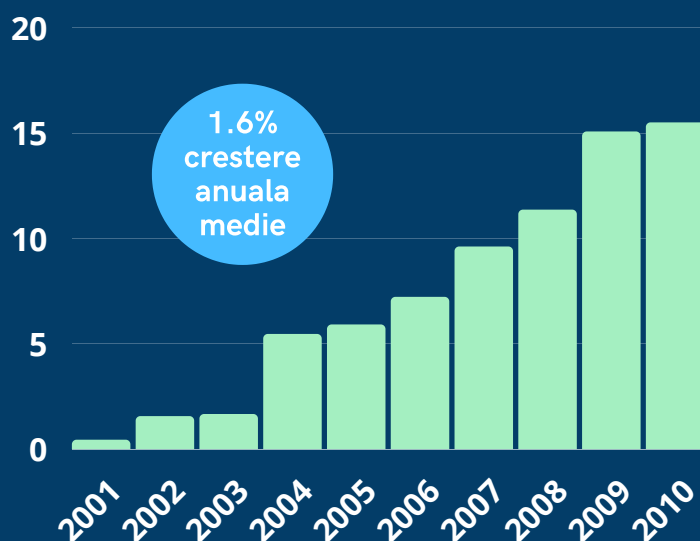
- Scaderea costurilor cu 6%
- Dublarea productivitatii muncii
- Costuri mici cu energia si rate mari de investitii
- Scaderea cercetarii private
- Pierderea slujbelor in industria electrica si a carbunelui
- Economii s-a transformat in beneficii pentru actionari (cresterea dividendelor pentru a reduce pretul) dar nu si pentru clientii finali.



Cota de piata a celui mai mare generator din UK (%)



Plus electricitate in UK (%)



16% din populatia UK si-a schimbat furnizorul de energie doar in 2019. Discutam despre 11 milioane de oameni.

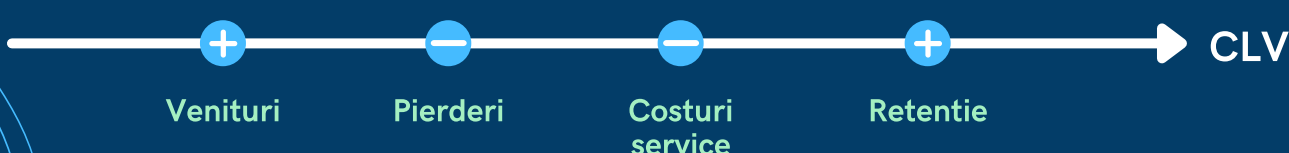
LIBERALIZAREA PIETEI DE ENERGIE

Date cheie din experienta Regatului Unit si a Olandei

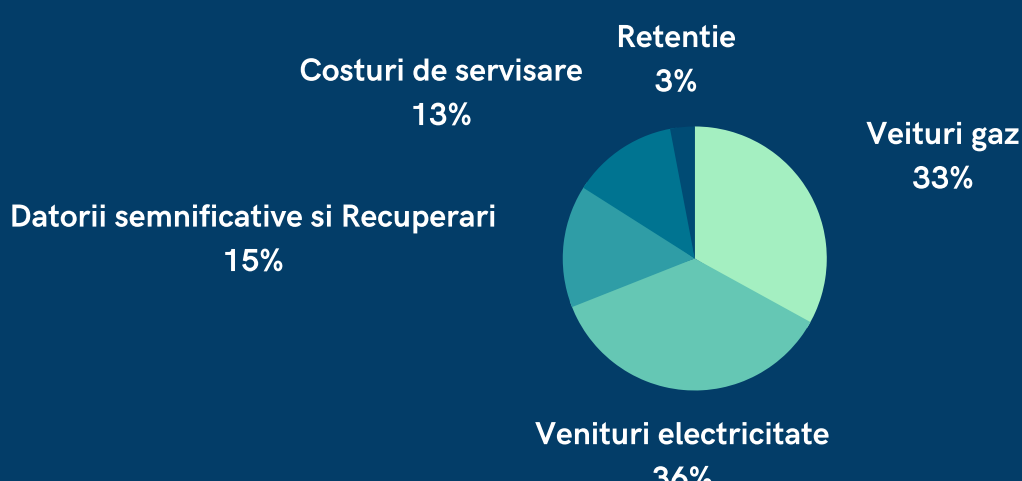
Olanda o incursiune in Customer Lifetime Value pe pietele liberalizate

Combinatia dintre CRM-uri din ce in ce mai puternice si liberalizarea pietelor a facut posibila oportunitatea de a intelege Valoarea Totala (pe toata perioada contractului) a unui Client (CLV) si de a ajusta operatiunile in raport cu profitul efectiv. Acest proces a jutat companiile sa-si aprofundeze abilitatea de a profila clienti si de a indentifica cele mai bune solutii pentru cresterea profitului.

Compozitie CLV



CLV disectie



Elemente care influenteaza valoarea clientilor

	% din clienti	Profit (x 1000)
Up-sell	26	104 EUR
Sitmularea unui contact mai mic	24	268 EUR
Politica de recuperare mai putin agresiva	12	152 EUR
Cresterea retentiei/client (un an)	3	5 EUR
Nicio actiune	35	0

LIBERALIZAREA PIETEI DE ENERGIE

Date cheie din experienta Regatului Unit si a Olandei

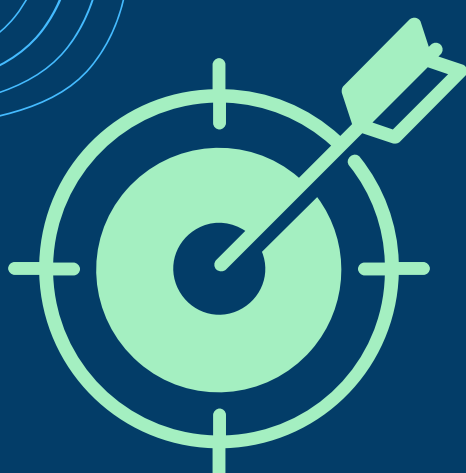
PENTAGON Marketing and Research Servicii pentru o piata competitiva mai buna

Suntem mai mult decat o companie. Suntem un grup de experti cu peste 30 de ani de experienta in Comunicare, Marketing, Monitorizare Media si Cercetare sociologica. Parteneriatele noastre globale si experienta in comunicare corporativa ne ajuta sa intelegem asteptarile si nevoile clientilor nostri.

"Ne simtim cel mai confortabil ca parte a proiectelor conduse de Big Data si ne dezvoltam propriile instrumente pentru analiza de date. Ridicam astfel stacheta domeniului de marketing si business intelligence."

Horia Mihalcescu

Modelul nostru strategic Procesul PENTAGON de redefinire a strategiei



In afaceri, comunicare sau razboi, cuvantul strategie descrie un plan general pentru atingerea obiectivelor pe termen lung, in conditii incerte. La Pentagon, avem resursele si instrumentele necesare pentru a redefini strategia, prin reducerea incertitudinii, plecand de la prelucrarea Big Data. Facem acest lucru prin implementarea Procesului Pentagonului in 5 pasi:

1. Analiza Big Data
2. Etape clare de urmat spre succes
3. KPI-uri clare si masurabile
4. Crearea completa a continutului necesar pentru atingerea obiectivelor stabilite.
5. Implementarea strategiei utilizand toate instrumentele disponibile offline si online.

Relatii Media



Media Classic, Media Noua, vorbim despre un mijloc pentru a atinge un scop. Selectam cele mai bune canale pentru a te ajuta sa atingi succesul. Este mai mult decat un proces de gestionare a CPC-urilor si GRP-urilor. Este vorba despre gasirea utilitatii in ceea ce publicul tau considera interesant. Este vorba despre construirea increderii acolo unde oamenii se informeaza. Este vorba despre trecerea de la conversii la obiceiuri.

Public Affairs & Public Relations



Companiile sunt mai responsabile ca niciodata in fata autoritatilor, dar si in fata publicului lor. Formarea tipului corect de comunicare pentru a sublinia angajamentul jucatorului comercial fata de comunitate a devenit cheia succesului. Oferim setul complet de servicii necesare pentru modelarea imaginii companiei in interactiunea sa de zi cu zi cu decidentii, influencerii si clientii cheie.

Cercetare & Marketing



Gasim metodologiile care fac ca numerele sa vorbeasca. Analizam date in profunzime pentru a identifica tendintele, identitatile si asteptarile care construiesc povesti de succes. Iti modelam viziunea asupra lumii cu un ochi atent asupra viitorului. Dezlantuim puterea numerelor pe care le ai deja si o transformam in profit.