

Il mercato energetico del futuro è racchiuso nelle app

Nuovi modelli di business, prodotti innovativi e processi aziendali efficienti disponibili in un batter d'occhio nel segno dell'open innovation: il mercato delle app nel settore energetico consente di abbattere costi e tempi (stimati in 18 mesi per una media di investimento pari a 150 000 euro) e di realizzare tempestivamente il processo di digitalizzazione, reagendo o anticipando i mutamenti del mercato.



Con l'introduzione degli store di app per smartphone una decina di anni fa, il nostro mondo è cambiato: l'iPhone e in generale gli smartphone, sono diventati dispositivi legati al controllo della nostra vita quotidiana. Ormai gli economisti parlano di una vera e propria "economia delle app", di cui uno studio commissionato da Apple dimostra in modo esemplare l'enorme portata. Nel 2019 l'App Store ha consentito di realizzare un fatturato di 519 miliardi di dollari, ma solo una piccolissima parte era dovuta agli acquisti diretti delle app! A fare la parte del leone erano i beni fisici e i servizi al di fuori dello Store. Tramite le app infatti acquistiamo viaggi, partecipiamo a corsi di lingua o usufruiamo di servizi di streaming, evitando la lunga e complessa trafila dell'installazione di un programma "non conforme" e i problemi ad essa conseguenti. A loro volta, i fornitori di soluzioni beneficiano del supporto di piattaforme consolidate e di successo che garantiscono loro un'interfaccia diretta (e stabile) con l'utente.

Il prerequisito di un'azienda di successo nel XXI secolo
In generale, negli ultimi anni l'idea dell'app-piattaforma è diventata un modello di riferimento informatico in molti settori, dalle applicazioni logistiche passando per i mercati rivolti ai bisogni dell'impresa fino all'implementazione dell'industria 4.0. È però possibile trasferire tutto ciò anche sui servizi B2B all'interno di un settore energetico dinamico e caratterizzato da numerosi regolamenti e condizioni di mercato complesse? Una risposta adeguata la dà già da qualche tempo powercloud attraverso il powerApp Store. Con questa soluzione l'infrastruttura digitale dedicata ai fornitori di energia viene, in una certa misura, "piattaformizzata" e per l'azienda si apre un mondo di funzionalità verticali, attraverso cui reagire velocemente e in modo radicale ai mutamenti del mercato o infrastrutturali, senza complessi e onerosi progetti di integrazione informatica. Basta prenotare e aggiungere la rispettiva app alle funzioni fondamentali di powercloud e utilizzare le nuove funzioni o i nuovi servizi. Capitalizzando in brevissimo tempo e col minimo sforzo il prerequisito informatico che permette a un'azienda fornitrice di energia di avere successo nel XXI secolo: ovvero la possibilità di affrontare con soluzioni informatiche flessibili e pronte per l'uso un mercato energetico estremamente flessibile di cui oggi nessuno pretende di conoscere il preciso assetto normativo. Mercato che non può, e non deve, essere affrontato utilizzando metodologie correnti, oramai obsolete e divenute inaccettabili sotto il profilo dei costi di realizzazione. Soltanto un sistema informatico in costante e veloce evoluzione può proteggere l'investimento e garantire all'operatore di restare concorrenziale.

Attraverso la rapida espansione del catalogo di App presenti nel proprio powerApp Store, powercloud diventa una piattaforma interattiva multisettoriale per un numero sempre più elevato di attori e partecipanti al mercato. Le parti coinvolte acquisiscono insieme nuove esperienze che da un lato confluiscono nelle innovazioni tecnologiche e dall'altro vengono impiegate per istituire nuovi modelli di business, tra cui anche quelli che in passato non era

possibile realizzare a causa dei costi elevati. Ora il motto è "cominciare e provare senza correre rischi d'impresa". A seconda dell'applicazione, le funzioni delle app sono disponibili nel giro di poche ore. In tal senso, il powerApp Store non è un classico mercato, ovvero la sede formale di un'offerta in espansione, bensì una componente a tutti gli effetti del modello operativo powercloud. Ogni app viene integrata automaticamente nel trasparente modello Software-as-a-Service e powercloud, in quanto gestore della piattaforma, garantisce gli standard di qualità delle app.

Un sistema in espansione per un mercato complesso

Come ci si può immaginare in concreto la selezione e l'assortimento di offerte disponibili nel powerApp Store? La prima risposta è la seguente: la gamma delle offerte è enorme e in rapida espansione, così come il numero (sempre in aumento) delle nuove funzionalità e dei modelli di business per i fornitori di energia. Si presenta la necessità di stabilire un nuovo modello di energia a consumo, calcolare i costi di mobilità elettrica considerando tutte le possibili componenti oppure costruire semplicemente un "percorso online del cliente" con tanto di funzioni self-service, processo d'ordine e relativa app da far girare su smartphone? A seconda dell'applicazione, la soluzione è già disponibile, "pronta all'uso" in poche ore o pochi giorni, senza dimenticare che in questo modo vengono meno i costi relativi a tutti gli onerosi processi informatici di selezione, sviluppo e test di eventuali integrazioni: qualche volta l'introduzione di un portale poteva durare anche 18 mesi e costare oltre 150.000 €, senza tenere conto del tempo necessario e dei problemi operativi connessi alla comprensione e all'adozione e l'utilizzo di una nuova tecnologia.

Costi di investimento per un portale cliente inferiori a 5 000 euro

In questo nuovo contesto, l'adozione e la messa in esercizio di una APP per la gestione di un portale Clienti, spesso ottenuta direttamente all'interno della piattaforma powercloud, può avvenire in molti casi in soli 3-5 giorni. La messa a disposizione tecnica, ad esempio, dura solo poche ore. La maggior parte del tempo viene dedicata agli adeguamenti del layout, affinché siano soddisfatti le poche personalizzazioni richieste dalle aziende fornitrici di energia, e completate le caratteristiche di sicurezza e operative riservate agli utenti finali. Il risultato è una soluzione onnicomprensiva, disponibile a costi contenuti ed in tempi certi, tecnologicamente all'avanguardia, che comprende le funzioni self-service, anche ad esempio la vendita incrociata e l'upselling di prodotti non-commodity immediatamente integrata rispetto ai processi di back-end. I costi di investimento sono una tantum e ammontano, nella maggior parte dei casi... a meno di 5 000 euro.

Garantire con costanza la qualità e la funzionalità delle app

L'enorme importanza che il powerApp Store riveste per la "filosofia di piattaforma" della soluzione SaaS di powercloud è dimostrata dall'organizzazione e dalla gestione della qualità. Powercloud, infatti, ha creato un'unità organizzativa specifica che si occupa dell'integrazione delle soluzioni partner. Gli esperti procedono per fasi:

- all'inizio viene effettuato uno scouting sistematico per individuare nuove soluzioni informatiche per il mercato energetico.
- Dopodiché, i partner potenziali sono sottoposti a un audit e ai prescritti processi di qualificazione. Questi due aspetti costituiscono il requisito fondamentale per il contracting e l'inclusione nel programma di partenariato.
- Diversi processi di integrazione tecnica garantiscono l'interconnessione efficiente di ogni nuova app. L'onboarding conclude questo processo: l'app è disponibile come soluzione "pronta all'uso" per il cliente powercloud.
- Un fattore importante per la gestione della qualità è il monitoring costante. Le funzioni (e la vulnerabilità agli errori) delle app vengono monitorate e, qualora sia necessario, ottimizzate.
- Non da ultimo, powercloud incentiva la collaborazione con i partner delle app per sviluppare insieme nuove soluzioni per gli utenti.

20 |

Un ecosistema in espansione

Alla luce di quanto esposto, non sorprende che l'ecosistema in espansione di powercloud sia caratterizzato da un'elevata eterogeneità. In esso, partner già affermati nel settore, startup energy o fintech e società tecnologiche globali trasmettono e condividono le loro competenze creando dei "co-prodotti" che inseriti nell'olistica piattaforma di powercloud permettono la nascita di nuovi settori operativi e modelli di business.

www.power.cloud.it

Il powerApp Store in sintesi

Ad oggi sono disponibili più di 80 powerApp con una varietà tematica molto variegata. Di seguito alcuni esempi e coperture funzionali:

- creazione di interfacce personalizzate: calcolatore delle tariffe web, soluzioni shop, chatbot, app per smartphone, comunicazione omnicanale, output management.
- introduzione di nuovi metodi di pagamento: addebiti diretti digitali, carte di credito, servizi di pagamento online (PayPal, amazonPay, Klarna, Alipay).
- fidelizzazione del cliente: non-commodity-fulfillment / logistica, gestione coupons/buoni e programma fedeltà.
- semplificazione del disbrigo della solvibilità e del credito: informazioni, solleciti intelligenti, servizi di riscossione.
- ottimizzazione dei settori B2B: gestione dei partner di vendita, previsione intelligente, calcolo B2B basato sui dati, gestione dell'offerta.
- supporto per le nuove aree aziendali: fatturazione per il settore immobiliare, energia in affitto, mobilità elettrica.