Linnea Geiss (PDI Technologies): "Los minoristas no pueden dejar a los conductores de VE aislados"

A medida que la industria minorista de combustible y de conveniencia continúa navegando por la transición de los vehículos con motor de combustión interna (ICE, por sus siglas en inglés) a los vehículos eléctricos (VE), los operadores deben sopesar los impactos potenciales en sus sitios. PetrolPlaza habló con Linnea Geiss, COO de PDI Technologies, para discutir cómo los operadores pueden gestionar mejor esta transición.

¿Qué opinan los minoristas sobre el estado de la transición energética?

Creo que es propio de la naturaleza humana ver cualquier transición o cambio como un reto, pero creo que es útil ver esta transición como una oportunidad única que se desarrollará durante varios años. Los vehículos eléctricos están acaparando muchos titulares, y con razón, debido a su rápido crecimiento en el mercado.

Es lógico que la gente se entusiasme con cualquier novedad, pero la realidad práctica está dejando claro cuándo se producirá la transición completa de los vehículos de combustión interna a los eléctricos. De hecho, las últimas previsiones mundiales muestran que los vehículos con motores de combustión interna seguirán representando la mitad de los vehículos en circulación hasta la década de 2040.

Por supuesto, algunas regiones, como Europa, están experimentando tasas de adopción del VE mucho más rápidas. Pero, para gestionar adecuadamente la transición energética, necesitaremos mejores modelos operativos y tecnologías en todo el ecosistema.

¿Qué deberían hacer los minoristas de forma diferente?
Hay que empezar por entender las tendencias del mercado, sobre todo desde una perspectiva local. Hay que saber lo que ocurre en la región y lo que hacen los clientes en términos de adopción del VE.

En muchos sentidos, es de sentido común, porque los operadores más innovadores adaptan continuamente sus centros a los cambios de comportamiento de los consumidores. Los VE son un elemento más a tener en cuenta, aunque bastante significativo.

Incluso si las necesidades y el comportamiento de los consumidores de VE difieren de lo que ya sabemos sobre los consumidores de petróleo, el concepto principal del ecosistema de las tiendas de conveniencia sigue basándose en ofrecer una variedad de productos y servicios a los que los consumidores puedan acceder de forma rápida y cómoda. Ese aspecto no cambia.

¿Ha descubierto alguna característica o comportamiento único asociado a los conductores de VE?
Los primeros en adoptar el VE tienden a ser más acomodados económicamente, sobre todo teniendo en cuenta el precio medio actual de los vehículos eléctricos. También suelen disponer de la infraestructura necesaria para recargar sus vehículos en su lugar de residencia. Sin embargo, a medida que la penetración de los vehículos eléctricos siga creciendo, más consumidores necesitarán un acceso más fácil a la infraestructura pública de recarga. Las tiendas de conveniencia son un lugar natural para ofrecer ese servicio.
La diferencia obvia entre repostar petróleo y recargar un VE es el mayor tiempo de espera asociado a la recarga. Esto significa que los minoristas tienen un cliente que permanecerá más tiempo en su establecimiento. Tendrán que encontrar la manera de que entren en la tienda, donde es posible que quieran un lugar cómodo para sentarse y tomar un tentempié, acceder a un baño limpio o hacer más compras de las que harían normalmente cuando tienen prisa.

¿Cómo ayuda PDI a los minoristas a aplicar este tipo de cambios?

En primer lugar, estamos muy entusiasmados con toda la tecnología necesaria para apoyar la transición energética. Estamos estudiando las

Linnea Geiss, Chief Operating Officer de PDI Technologies | © PDI Technologies

repercusiones en todos los ámbitos, desde las soluciones de fidelización hasta las aplicaciones de pago, pasando por los algoritmos de precios dinámicos. Por ejemplo, ¿en qué se diferencia la logística de la optimización de precios de la carga de vehículos eléctricos frente al repostaje de combustible?

Los minoristas siempre nos dicen que quieren elevar la experiencia de sus clientes, pero también quieren una mejor experiencia en lo que respecta a las soluciones tecnológicas que utilizan. La gestión de múltiples tipos de puntos de recarga de VE y la búsqueda de la mejor forma de atraer a los consumidores de VE entrañan una gran complejidad.

¿Quiénes son, qué les atrae y en qué se diferencian sus visitas de las de los clientes tradicionales del petróleo? Desde el punto de vista de los datos, los minoristas no pueden dejar a los consumidores de VE aislados. Deben comprenderlos mejor y asegurarse de que pueden ofrecer promociones, programas de recompensas u ofertas de fidelización más personalizadas y atractivas en función de sus necesidades específicas.

¿Existen actualmente este tipo de ofertas para los minoristas?

Sí, los minoristas ya pueden aprovechar muchas de estas ofertas para múltiples fines. Una cosa que hemos visto es que hay más interés en la sostenibilidad en general, incluso por parte de los consumidores de petróleo. Por ejemplo, los minoristas pueden ofrecer programas de fidelización que permitan a sus clientes compensar el carbono de la gasolina que compran. Así, aunque el cliente no conduzca hoy un VE, sigue teniendo opciones para reducir su huella de carbono.

¿Qué conclusiones extrae de la transición energética?

Como empresa cuya misión es conectar a consumidores y minoristas a través de un ecosistema de conveniencia cada vez más complejo, PDI ve un montón de grandes oportunidades en torno a la transición energética y los vehículos eléctricos en general.

Pero también somos sensibles a la hora de establecer el nivel adecuado de expectativas con respecto a los plazos de esa transición. No existe un modelo único para atender al mercado de los vehículos eléctricos. Con tanto crecimiento en el mercado global de las tiendas de conveniencia, cualquiera que construya nuevas instalaciones debería planificarlas para VE. Por ejemplo, añadir el conducto de cableado necesario, explorar la posibilidad de colocar marquesinas solares sobre las estaciones de carga o experimentar con configuraciones de aparcamiento.

Si nos fijamos en la curva de adopción de los vehículos eléctricos, es probable que sigamos vendiendo petróleo durante décadas. Nuestro papel en PDI es ayudar a los minoristas a gestionar la transición energética hoy y prepararse para un futuro centrado principalmente en los vehículos eléctricos.

Prevemos muchos cambios en los próximos 20 o 30 años, así que tenemos tiempo de sobra para adaptarnos sobre la marcha. Y estamos muy contentos de estar en medio de todo ello.

En PDI ayudamos a los minoristas a gestionar hoy la transición energética y a prepararse para un futuro basado en vehículos eléctricos. Incluso tenemos un "EV Hub" con recursos e información en nuestro **sitio web**.

Copyright © 2024. All rights reserved.