

“Plugspot aporta soluciones para puntos de recarga sencillas, flexibles y rentables”

ALBERTO TORRES CEO PLUGSPOT

Plugspot ofrece a sus clientes las soluciones para puntos de recarga que necesitan, aportando la flexibilidad que precisan para incorporar estas instalaciones de una manera sencilla y rentable a sus negocios.

Plugspot es una empresa de servicios y soluciones integrales de movilidad eléctrica para empresas y particulares, con instalaciones llave en mano y a medida de puntos de recarga para vehículos eléctricos. “Nos encargamos de todo. Desde la asesoría al cliente, donde estudiamos juntos las necesidades de infraestructura de recarga, hasta la planificación, la instalación y el mantenimiento de los puntos de recarga. Contamos, además, con software de gestión y aplicación móvil con los que gestionar y supervisar las instalaciones y poder introducir soluciones de identificación de usuarios y cobro de las sesiones de recarga”, detalla Alberto Torres, CEO de Plugspot.

¿Cuál es la propuesta de valor de Plugspot a sus clientes?

Diría que es doble. Por un lado, ofrecer a nuestros clientes las soluciones de infraestructura de recarga que realmente necesitan y por otro, en el caso de empresas, trabajar para ofre-



“Plugspot ofrece soluciones integrales de puntos de recarga para empresas y particulares”

cerles instalaciones que les permitan la flexibilidad en la operativa que necesitan.

Nos gusta pensar que trabajamos más como un socio que como un proveedor con nuestros clientes, con la voluntad de acompañarlos en el largo plazo a medida que evolucionen sus necesidades de recarga eléctrica.

¿A qué te refieres cuando hablas de ofrecer flexibilidad a vuestros clientes?

Plugspot nació con esa filosofía, la de ofrecer servicios y productos de puntos de recarga a la medida de cada cliente, adaptando nuestra oferta a ellos, y no al revés.



En la práctica esto implica ayudarles en las decisiones sobre qué tipo de instalación necesitan en función del uso que se vaya a hacer; implementar una solución de gestión de puntos de recarga como servicio con Plugspot (CPO as a service) o que ellos gestionen sus cargadores; el mantenimiento; cobrar o no por las sesiones de recarga, cuanto y cómo cobrar; gestión de usuarios, etc.

En definitiva, trabajar conjuntamente sobre todos los elementos que se necesitan para la instalación y explotación de su infraestructura de recarga.

¿Cuál es vuestro perfil de cliente?

Cualquier particular, comunidad de vecinos, administración pública o empresa que necesite un punto de recarga para vehículos eléctricos.

En el caso de empresas trabajamos directamente con hoteles, oficinas, administraciones públicas, espacios comerciales, fábricas, etc. y también con empresas gestoras de activos inmobiliarios y fondos de inversión.

¿Dentro de vuestra oferta, qué crees os diferencia más?

La flexibilidad que te comentaba la llevamos también a la recarga de acceso público al ofrecer a nuestros clientes la posibilidad de ser ellos los titulares de la instalación y Plugspot el operador de esos puntos de recarga.

Existen ya alternativas para que ubicaciones con acceso público cedan esos espacios a cambio de un pago, pero creemos que es interesante que las empresas valoren incorporar esos puntos de recarga como una parte más de su negocio, con Plugspot como gestor. Nos adaptamos a lo que necesite el cliente: operador propio con nuestra infraestructura de recarga en esa ubicación a cambio de un pago, o con esta solución de gestión.

¿Y de cara al futuro?

Seguir consolidando y aumentando nuestra oferta para afianzarnos en el sector como un socio resolutivo, con iniciativa y en el que nuestros clientes sepan que pueden confiar.

Miramos al sector con optimismo, conscientes de la necesidad de trabajar para que estas soluciones de infraestructura de recarga sean rentables y fáciles de incorporar para nuestros clientes.

Plugspot

www.plugspot.eco