

CIRCULAR 23-35

Asunto: **RECORDATORIO PORFOLIO DE PRODUCTOS TARIFA 2.0TD SEGMENTO B2C CHC ENERGÍA MERCADO LIBRE**

Madrid, a 31 de octubre de 2023

Estimado/a Delegado/a,

Tal y como te comunicamos el pasado 25 de julio en la Circular 23-24 "[Nuevo Plan de Impulso Comercial Segmento B2C CHC Energía](#)" tras la estabilización de los sistemas y el lanzamiento del Plan de Impulso Comercial tenemos los objetivos de retener, recuperar y captar nuevos clientes.

Desde CHC Energía diseñamos este Plan con la finalidad de alcanzar las 3.000 altas mensuales en el corto plazo, alcanzando las 6.000 altas mensuales en el medio plazo.

Una de las medidas para conseguir este objetivo fue la **creación del Plan Ilumina**, un producto con 2 términos de potencia y un término de energía, para tarifas de acceso 2.0TD, **con un 23% de descuento en el término de energía con respecto al Plan Confianza** (actual precio de la mayoría de la cartera).

A continuación, te recordamos el precio del Plan Ilumina:

Precio Plan Ilumina

TE. 0,149000 €/kWh

TP1. 0,081918€/kW día

TP2. 0,081918€/kW día

Tras la creación del Plan Ilumina, es posible que os surjan dudas sobre que producto podemos ofrecer para captar y recuperar clientes, así como los productos disponibles para clientes actuales que quieran cambiar de Plan. Gracias a esta comunicación te resolveremos cualquier duda.



Productos disponibles para recuperar y captar clientes de electricidad

Los productos para captar y recuperar clientes con tarifa de acceso 2.0TD son los siguientes:

- **Plan Ilumina:** producto destinado para la captación y recuperación de clientes ya que tiene un precio de energía muy competitivo (0,149 €/kWh). También es el mejor producto para los clientes que buscan un precio más económico por la noche (Producto Día y Noche o Producto Transparencia) ya que ese 0,149 €/KWh es mejor que el precio valle de los productos con discriminación horaria.
- **Plan Ilumina Dúo:** destinado a captación y recuperación de clientes con bajo consumo. Es la mejor alternativa para este tipo de clientes al tener un 33% de descuento en el término de potencia.
- **Plan Embajador:** producto con un término de energía de los mejores del mercado (0,129 €/kWh) destinado a que los empleados, delegados y sus familiares y amigos sean los primeros embajadores de CHC Energía. Este producto no comisiona ni por captación ni por mantenimiento. Está limitado a 2.000 contrataciones y a un 1% de cartera por delegación, excepto para delegaciones con poca cartera de clientes a las cuales se les permitiría la contratación de 20 adicionales.

Por ejemplo, una delegación con 200 contratos podrá captar a 22 clientes con el Plan Embajador. La cifra de 22 contratos se obtiene como resultado del 1% de la cartera (1% de 200 contratos = 2 contratos) + 20 adicionales.

- **Plan Confianza Base:** el objetivo de disponer del producto Confianza Base para captar y recuperar clientes es que tengáis una herramienta adicional al Plan Ilumina que os permita hacer ofertas a los mismos precios de la cartera para evitar riesgo de canibalización.
- **Plan Confianza Dúo:** para ofertar a clientes de cartera en sus segundas residencias ya que tienen un 33% de descuento en la parte fija de la factura.

Por este motivo, en la herramienta de ventas y gestión operativa "Salesforce", **no verás ningún otro producto (a los comentados anteriormente) durante el proceso de grabación del alta de un cliente.**

Como puedes observar, **en estos momentos sólo es posible captar o recuperar clientes con estos cinco productos.** Podremos utilizar el Plan Ilumina, Ilumina Dúo o Embajador ya que tienen el mejor posicionamiento posible dentro de nuestro portfolio. Estos planes tienen incluso **mejor posicionamiento que los productos con discriminación horaria**, por ejemplo, el Plan Ilumina tiene mejor precio en las horas valle que el producto Día y Noche o que el producto Transparencia.

Además, tenéis disponible el Plan Confianza para aquellas ocasiones en las que queráis vender al mismo precio que los clientes de cartera y no generar riesgo de canibalización.

Para que puedas comprender el posicionamiento de precios a que nos estamos refiriendo hemos elaborado un cuadro comparativo con ejemplo de diferentes planes:

Producto	Precios Netos (€/kWh)			€/kW día	
Plan Embajador	0,129000			0,081918	0,081918
Plan Ilumina	0,149000			0,081918	0,081918
Plan Ilumina Dúo	0,195000			0,054521	0,054521
Plan Confianza Flexible	0,195000			0,081918	0,081918
Plan Confianza Flexible Día y Noche	0,232000	0,175000		0,081918	0,081918
Plan Confianza Transparencia	0,235000	0,195000	0,179000	0,081918	0,081918



Productos disponibles para cambio de producto de clientes en cartera.

Para aclarar algunas dudas con los cambios de planes dentro de cartera, si un cliente que ya está en cartera con tarifa de acceso 2.0TD desea cambiar de producto, puede hacerlo sin ningún tipo de limitación y a cualquier producto que desee. Aquí si tenemos la posibilidad de que se cambie al producto con discriminación horaria (Día y Noche o al producto Transparencia). En estos casos, los productos si aparecerán en la herramienta Salesforce. Por ejemplo, podremos realizar el cambio de un Plan Confianza Base a un Plan Confianza Base Día y Noche.

Sin embargo y a pesar de que cualquier cambio es posible, **debemos recordar la necesidad de utilizar cupos si queremos cambiar a un cliente al Plan Ilumina, al Plan Ilumina Dúo o al Plan Confianza Premium.**

En resumen, para captar y recuperar clientes solo se debería usar el Plan Ilumina, Ilumina Dúo y Embajador, sin embargo, para cambios de planes se pueden utilizar cualquier plan teniendo en cuenta que los Planes Ilumina, Ilumina Dúo y Confianza Premium, requieren cupos.

En este punto, aprovechamos para recordarte tal y como te comunicamos en la Circular 23-27 "Actualización precios cartera clientes B2C Mercado Libre desde 1 de octubre de CHC Energía" que, a todos aquellos clientes que tras el cambio de precios realizado el 1 de octubre, su factura se incrementase en más de 8 euros, les adaptamos sus condiciones al Plan Confianza Dúo (estos clientes tienen bajo consumo y la reducción en el precio del término de energía y la correspondiente compensación en el término de potencia les supone un incremento en la factura). Este cambio se produjo el 1 de octubre a alrededor de 25.000 contratos, los cuales tienen a día de hoy unas condiciones de 0,195 €/kWh y de Tp1= 0,055 €/kW día y Tp2= 0,055 €/kW día.



Política Comercial más sencilla y homogénea

El nuevo Plan de Impulso Comercial conlleva una **política de precios más sencilla y homogénea**. Esto ha provocado algunas modificaciones en los planes comerciales que a continuación te recordamos:

- **Se homogenizan los planes Confianza, Bienestar y Bienvenida, teniendo todos ellos las mismas condiciones.** Para ello las tarifas 2.0TD pasan de un 5% de descuento (Plan Confianza), un 8% (Plan Bienestar) y un 10% (Plan Bienvenida) a un 11% de descuento en energía. Las tarifas 3.0TD pasan de un 10% de descuento (Plan Confianza) y de un 17%, 19% o 21% (Plan Bienestar o Bienvenida) a un 21% de descuento en energía en todos los planes.
- **El Plan Confianza Dúo pasa de un 5% de descuento en término de potencia a un 33%.**
- El Plan Confianza Premium Base pasa de un 5% u 8% de descuento en el término de energía a un 23%, mientras que el Plan Confianza Premium Avanzada pasa de un 5,5% de descuento en el término de energía a un 23%. Por tanto, **estos dos productos tendrán las mismas condiciones que el Plan Ilumina.**

Para una fácil comprensión, te adjuntamos el siguiente cuadro donde se recogen todos estos cambios:

Tarifa de Acceso	Plan	Antiguo descuento	Nuevo descuento
2.0TD	Plan Confianza	5%	11%
	Plan Bienestar	8%	
	Plan Bienvenida	10%	
3.0TD	Plan Confianza	10%	21%
	Plan Bienestar	17% -19% -21%	
	Plan Bienvenida	17% -19% -21%	
2.0TD	Plan Confianza Dúo	5%	33%
2.0TD	Plan Confianza Premium Base	5% - 8%	23%
	Plan Confianza Premium Avanzada	5,5%	

Asimismo, en el Anexo I – Precios Segmento B2C CHC Energía, podrás recordar todos los precios, además hemos incluido los precios de la tarifa 3.0TD que serán de aplicación desde el 1 de noviembre.

Para cualquier duda relacionada con esta información, podéis contactar con el Área Ventas B2C (ventasb2c@chcenergia.es) de CHC Energía.

Sin otro particular, y recordándote que puedes contactar con CHC Energía para cualquier aclaración adicional, recibe un cordial saludo.



Pablo Hernández Martínez-Cabañas
Responsable de Marketing y Comunicación