

Capgemini Invent colabora con Ferrovial para hacer de ZITY un éxito

Trabajando con Capgemini invent, Ferrovial estudia el mercado de movilidad español para entender cuál es la mejor manera de expandirse y prepararse ante nuevos competidores

Cambio de perspectiva, hablamos de movilidad

Ferrovial es una empresa multinacional que opera en el sector de infraestructuras, de transporte y servicios a ciudades, a través de cuatro divisiones: autopistas, aeropuertos, construcción y servicios. Esta última unidad, Ferrovial Servicios es la división encargada del mantenimiento y conservación de infraestructuras, así como de la gestión de los servicios urbanos y medioambientales y fue la división que desarrolló inicialmente el proyecto.

En opinión de Alfonso Díaz del Río, director de Mercados Estratégicos y Desarrollo de Negocio de Ferrovial Servicios: *“Ferrovial decide entrar en el mercado de la movilidad porque somos una empresa muy enfocada en ciudades. Los dos principales problemas de las ciudades son el medio ambiente y movilidad y nosotros no hacíamos nada en movilidad así que decidimos*

Cliente: Ferrovial

Región: España

Sector: Capgemini Invent

Reto del cliente: Ferrovial se plantea entrar en el sector de la movilidad compartida en España con ZITY, un negocio aún sin explorar por la compañía.

Solución: Capgemini Invent apoyó a Ferrovial con la realización del análisis de mercado y de los perfiles de usuario, con la estimación de la demanda y dimensionamiento del tamaño de la flota, así como con la definición de la estrategia de posicionamiento y el apoyo al desarrollo.



adentrarnos en ese mundo. Vimos que el carsharing era un negocio que podía encajar en nuestra empresa, ya que reunía dos factores: la economía colaborativa en evolución y un servicio directo al usuario”.

De este modo, Ferrovial se plantea entrar en el sector de la movilidad compartida en España, un negocio aún sin explorar por la compañía y que le hace tomar contacto directo con el cliente final por primera vez. Para ello, encarga un estudio de mercado a la unidad de estrategia y transformación de Capgemini, Capgemini Invent.

Plan de negocio y análisis de demanda

Capgemini Invent aportó en este proyecto el análisis del mercado, incluyendo el análisis de la competencia en el sector del carsharing y las claves del éxito. Adicionalmente se analizó el contexto político, social, regulatorio y tecnológico así como los elementos clave del modelo organizativo y operativo, definiendo la flota objetivo, y se diseñó el plan de marketing. Finalmente, Capgemini Invent realizó una evaluación de los supuestos clave del modelo de negocio y la identificación de riesgos asociados.

A lo largo del proceso de diseño del nuevo modelo de negocio de carsharing, uno de los aspectos clave fue el análisis del cliente: se identificaron los perfiles de usuario objetivo, se analizaron los elementos clave del servicio, se definió la estrategia de posicionamiento del servicio en Madrid, y se determinó la base potencial de clientes con una estimación de la demanda para los siguientes años. Además, se identificaron y priorizaron las áreas clave para la expansión del servicio en el futuro.

ZITY, una realidad de éxito en Madrid

En diciembre de 2017, Ferrovial lanzó en Madrid su servicio de movilidad compartida ZITY, en alianza con Renault, un proyecto que hoy en día sigue creciendo y que ya ha alcanzado 650 vehículos y 300.000 usuarios. Durante estos meses, se ha evitado la emisión de más de 1.600 toneladas de CO2, gracias al uso de estos vehículos propulsados por energía limpia, en los más de 3 millones de alquileres que se han registrado.

En opinión de Alfonso Díaz del Río, *“ZITY ha sido un antes y un después en Ferrovial, es nuestro primer negocio B2C puro que nos ha hecho cambiar nuestra mentalidad. Antes estábamos muy centrados en el control de costes y hemos pasado a entender que lo importante es el usuario final, valoramos la tecnología de otra manera, el marketing digital, las redes sociales. ZITY nos ha ayudado a cambiar nuestra perspectiva de negocio”.*

“

Capgemini Invent ha sido una pieza clave en el modelo de negocio. Nos ayudasteis desde el primer momento dándonos el punto de vista de consultor, analizando muy bien la demanda, la flota, enriqueciendo un modelo de negocio que queríamos sacar a toda costa”

Alfonso Díaz del Río

Director de Mercados Estratégicos y Desarrollo de Negocio de Ferrovial Servicios

Acerca de Capgemini

Un líder global en servicios de consultoría, transformación digital, tecnología e ingeniería. Grupo Capgemini está a la vanguardia de la innovación para abordar la diversidad de oportunidades que tienen sus empresas clientes en el dinámico entorno de las plataformas, la nube y lo digital. Respaldada por una sólida trayectoria de más de 50 años y una dilatada experiencia multisectorial, Capgemini ayuda a las compañías a alcanzar sus objetivos de negocio mediante una amplia gama de servicios que cubre desde la estrategia, hasta las operaciones. Capgemini actúa bajo la firme convicción de que el valor de negocio de la tecnología se genera y desarrolla a través de las personas. Se trata de una compañía multicultural de 270.000 profesionales, presente en casi 50 países y, junto con Altran, en 2019, el grupo registró unos ingresos mundiales combinados de 17.000 millones de euros.

Más información en

www.capgemini.com/es-es

Capgemini España

Carlos García Santos

Vicepresidente Capgemini Invent

Tel. + 34 657 7000

carlos.garcia.s@capgemini.com