# MOBILIZE , MARCA DEDICADA A LOS SERVICIOS Y LA TECNOLOGÍA

*Motor | 10-05-2022 | 16:23*




**MOBILIZE**

En enero de 2021, Renault Group presentó el plan Renaulution destinado a transformar el Grupo en una empresa competitiva, tecnológica y responsable, y a posicionarse, gracias a Mobilize, en la nueva cadena de valor de la movilidad.

Mobilize presenta hoy su estrategia para proyectar al Grupo más allá del automóvil, generar ingresos recurrentes y alcanzar el objetivo de conseguir el 20% de la cifra de negocios de Renault Group en el horizonte 2030.

Un modelo de negocio dedicado a los servicios para responder a los retos de la movilidad

En un contexto de importantes cambios para la industria del automóvil, Mobilize desarrolla un nuevo modelo en torno al VaaS (Vehicle-as-a-Service), con una completa oferta que se basa en un ecosistema de software integrado.

Orientado hacia el uso más que hacia la propiedad, Mobilize propone, a partir del vehículo, unos servicios que permitan responder a las necesidades de unas soluciones de movilidad más fáciles, accesibles, ecológicas y asequibles.

«Mobilize vende servicios y no vehículos, lo que permite generar ingresos recurrentes y reducir los costes de utilización para nuestros clientes. Hemos decidido cubrir los elementos de la cadena de valor de la movilidad con mayor potencial de crecimiento y margen. Así pues, con el modelo VaaS y sobre la base de un ecosistema de software integrado, proponemos una gama de servicios que van desde las soluciones de financiación hasta el seguro pasando por la energía y el mantenimiento. El vehículo se convierte en una plataforma de servicios que permite multiplicar por tres la cifra de negocios generada a lo largo de su ciclo de vida», afirma Clotilde Delbos, directora general de Mobilize.

El modelo de Mobilize se basa en:

Un ecosistema de software totalmente integrado que permite, desde el vehículo (Software Defined

Vehicle), ofrecer todos los servicios a los clientes profesionales y particulares. Dicho ecosistema se apoyará en los componentes tecnológicos ya operativos de las filiales de Mobilize. Mobilize tiene acceso, a través de sus filiales y de Renault Group, a más de 600 desarrolladores que le permitirán lanzar una primera versión de Software Defined Vehicle a partir de 2023.

Vehículos específicos: Mobilize desarrolla sus propios vehículos, 100% eléctricos y especialmente diseñados para un uso específico, compartido e intensivo. Si bien los servicios Mobilize son agnósticos de la marca o de los modelos, los vehículos Mobilize permiten maximizar la reducción del coste total de utilización (TCU) para los operadores de movilidad. Cinco elementos guían a los equipos de diseño y de ingeniería en su concepción: sostenibilidad, capacidad de actualización ?Over-the-Air?, fácil limpieza-mantenimiento-reparación, huella ambiental reducida y experiencia rica y convincente para el cliente.

Una completa gama de servicios:

Servicios financieros: gracias a RCI Bank and Services, Mobilize propone servicios de financiación, seguros y pago. Para fortalecer los vínculos entre las dos entidades, RCI Bank and Services cambia de nombre y se convierte en Mobilize Financial Services.

Energía: Mobilize propone una oferta completa de servicios relacionados con la energía y la recarga para acompañar a sus clientes (operadores de movilidad, gestores de flota y particulares) en casa, en el lugar de trabajo y en la carretera. Estos servicios incluyen Mobilize Charge Pass, Mobilize Smart Charge (que da acceso a 260.000 bornes, incluidos 1.600 bornes Ionity de carga rápida), el Certificado de Batería y la instalación de bornes de recarga por Mobilize Power Solutions.

Mantenimiento y Reparación: basándose en los datos para el mantenimiento predictivo de los vehículos, Mobilize recurrirá a la red de concesionarios y a las Refactories de Renault Group como la de Flins o Sevilla para reparar y reacondicionar sus vehículos. Al darles una segunda y tercera vida, Mobilize aumenta de igual modo su utilización y su rentabilidad.

La capilaridad de la red de concesionarios de Renault Group, con 6.000 puntos de venta en Europa, permite a Mobilize desplegar sus ofertas y proponer todo un recorrido «phygital» a sus clientes.

Tres segmentos de mercado con fuerte potencial

Los clientes a los que se dirige Mobilize representan tres segmentos de marcado con fuerte potencial.

Los particulares y las flotas de tamaño pequeño a mediano

Gracias a Mobilize Financial Services, Mobilize va a acelerar el despliegue de soluciones de movilidad a través de las ofertas de alquiler de larga duración y suscripciones, beneficiándose así del crecimiento de más de un 80% del mercado del leasing operativo. El objetivo de Mobilize Financial Services es alcanzar en 2030 un tamaño de flota de un millón de vehículos en alquiler y de 200.000 con suscripción.

Al mismo tiempo, Mobilize Financial Services va a acelerar su actividad de financiación de los vehículos de ocasión apoyándose en particular en el despliegue de los vehículos eléctricos conectados para actuar en todo el ciclo de vida del vehículo y ofrecer un recorrido integrado que llega hasta el remarketing y el reciclaje del vehículo. Por otro lado, Mobilize Financial Services

ampliará su gama de servicios en torno a dos ámbitos principales: Car Insurtech, sacando partido de la conectividad de los coches para lanzar productos de seguros basados en el uso; y la creación de un ecosistema de pago que agrupa la recarga, los pagos universales (dentro y fuera del coche) y ofertas Buy Now Pay Later. Este ecosistema se dinamizará con un programa de ecofidelidad que anime a sus clientes a adoptar un comportamiento respetuoso del medioambiente.

Operadores de movilidad de personas

Con Mobilize Driver Solutions, Mobilize propone una serie de servicios para los conductores y operadores de taxis y VTCs: suscripción al vehículo 100% eléctrico LIMO, seguro, mantenimiento, recarga y asistencia.

Mobilize se convierte en proveedor de soluciones para los operadores de carsharing con DUO. DUO, que se lanzará en 2023, será 100% eléctrico y se ofrecerá con suscripción que integrará el seguro, las soluciones de software para la gestión de la flota y de los usuarios, y el mantenimiento. DUO permitirá una reducción de TCU de un -35% con respecto a un vehículo eléctrico de 4 plazas, se fabricará con un 50% de materiales reciclados y será reciclable en un 95%. También se propondrá una variante cargo llamada BENTO, en carsharing y suscripción.

Operadores y profesionales del reparto de último kilómetro

Mobilize entra en el mercado en crecimiento (+7% al año hasta 2030) del reparto de último kilómetro, proporcionando a los operadores soluciones completas de servicios que se integran en las nuevas políticas de las ciudades.

Estos servicios se propondrán primero en torno a Kangoo EV y Master EV, así como a vehículos externos al Grupo, con el lanzamiento de HIPPO en 2026 que permitirá reducir el TCU en un 30% con respecto a la competencia. Estos servicios integran la totalidad de los servicios propuestos por Mobilize, con especial hincapié en la recarga y la optimización de la gestión de las flotas gracias al Data.

Unos objetivos ambiciosos

Los servicios que propone Mobilize permiten facilitar así la urgencia de una movilidad eléctrica a la vez que:

Se reducen los costes para sus clientes;
Protege a sus clientes frente a la disminución del valor residual ya que Mobilize sigue siendo propietario del vehículo;
Se aumenta el ciclo de vida de los productos y se reduce la huella de carbono;
Se multiplica la cifra de negocios por vehículo;
Se generan ingresos recurrentes.

Mobilize se encuentra así en una posición única para representar el 20% de la cifra de negocios de

Renault Group antes de 2030. Con un modelo que se beneficia de ingresos recurrentes, Mobilize no está sometida a los ciclos de la industria del automóvil.

Esta estrategia hace que Mobilize tenga como objetivos:

- Un crecimiento del 70% del número de servicios financieros vendidos a sus clientes para alcanzar 8M en 2030.
- Que se duplique, de aquí a 2025, la flota de vehículos financiados por Mobilize Financial Services en leasing operativo, y un objetivo de un millón de vehículos en 2030, un 70% de ellos eléctricos.
- Un objetivo 2030 de entre 150.000 y 200.000 vehículos utilizados por los operadores de movilidad, un 80% de ellos eléctricos.
- Un objetivo de bornes de recarga instalados de 165.000 en 2030 (frente a 22.000 en 2021).
- Una rentabilidad de dos cifras de cada una de sus actividades, con un objetivo de margen operacional que alcance su umbral de rentabilidad en 2025 para las actividades fuera de Mobilize Financial Services.

2021

2025

2030

Seguros y Servicios financieros

(Millones de unidades)

4,7

6

+30%

8

+70%

Flota ? Leasing Operativo

(Miles de unidades)

350

(15% EV)

700

(40% EV)

1 000

(70% EV)

Flota ? Operadores de movilidad

(Miles de unidades)

8

35-40

150 ? 200

(80% EV)

Bornes de recarga instalados

(Miles de unidades)

22

95

165

CN TOTAL

(% de la CN de Renault Group)

6%

~ 10%

~ 20%

Mobilize Day está disponible en directo y en replay en:

https://events.mobilize.com/?utm_source=Site+Media&utm_medium=Media&utm_campaign=Mobilize+Day&utm_id=Mobilize+Day

Autor: Redacción