

## CIRCULAR 24-09

**Asunto: LANZAMIENTO DE LA FASE III PLAN DEL PLAN DE IMPULSO COMERCIAL DE CHC ENERGÍA**

Madrid, a 13 de marzo de 2024

Estimado/a Delegado/a

Lanzamos la tercera fase del Plan de Impulso Comercial de CHC Energía. Esta nueva fase, igual que las anteriores, nos ayudará con los objetivos de captar, recuperar y retener a los clientes del Segmento B2C de CHC Energía. En el inicio de la fase III del Plan de Impulso Comercial de CHC Energía, incorporaremos el siguiente pack de tres medidas:

- ❖ **Disminución en más de un 37% del precio del término variable de gas.**
- ❖ **Lanzamiento del Plan Ilumina Dúo Promo con un 49% de descuento en potencia.**
- ❖ **Lanzamiento de Plan Ilumina Empresas Promo con un 39% de descuento en energía.**



**Disminución en más de un 37% del precio del término variable de gas**

Para aumentar la cartera de gas, para clientes nuevos y para quienes ya tienen contratado su suministro de luz con CHC Energía, hemos disminuido un 37,5% de media el precio variable de gas, con respecto a los precios anteriores. Gracias a esta reducción, **nos posicionamos como la mejor oferta de gas del mercado libre con un precio de 0,49 €/KWh en todas las tarifas de acceso.**



Comparativa de elaboración propia basada en los datos publicados en las respectivas páginas web de la compañías indicadas, durante el mes de marzo

A continuación, te mostramos la diferencia entre los precios nuevos y los anteriores:

	Precio actual neto (descuento máximo)		Nuevo Precio captación (descuento máximo)
RL1	Tv= 0,0797 €/KWh Tf= 6,06 €/mes	⇒	Tv= 0,0498 €/KWh Tf= 6,06 €/mes
RL2	Tv= 0,0797 €/KWh Tf= 12,07 €/mes	⇒	Tv= 0,0498 €/KWh Tf= 12,07 €/mes
RL3	Tv= 0,0797 €/KWh Tf= 21,23 €/mes	⇒	Tv= 0,0498 €/KWh Tf= 21,23 €/mes

Estos nuevos precios, nos sitúan muy cerca de los precios del mercado regulado de gas, sin embargo, cabe recordar que, en este mercado, el cliente no puede disfrutar de ventajas como las siguientes:

- ❖ **Atención presencial.**
- ❖ **Asesoramiento personalizado.**
- ❖ **Descuentos permanentes.**
- ❖ **Acceso al Club CHC.**
- ❖ **Servicio Cercanía Gas.**

Puedes conocer los nuevos precios en el Anexo I Precios Comercialización Gas desde el 13 de marzo de 2024 y en el Anexo II las Ofertas Comerciales de Gas.

Este producto está disponible desde hoy, día 13 de marzo. Os recordamos que CHC Energía podrá actualizar su política de precios a la baja como al alza, siempre en cumplimiento de los requerimientos regulatorios.

De manera paralela, vamos a informar a los clientes que vean afectados sus precios por este descuento, una estimación del coste anual y una comparativa con sus condiciones anteriores y las actuales. Esta comunicación se llevará a cabo a través de carta o correo electrónico.

De igual modo, activamos una campaña de cross selling en la que ofreceremos el producto de gas a todos nuestros clientes a través de un flyer que irá junto con la factura de la luz (durante los dos próximos ciclos de facturación). Asimismo, enviaremos una campaña por emailing y/o SMS a toda la cartera de clientes de CHC Energía del Segmento B2C que tengan email y/o teléfono móvil informado. Esta campaña se lanzará el próximo jueves, 14 de marzo.



## Simplificación proceso de alta del producto gas

Para simplificar la operativa y que el proceso de alta de contratos de gas sea lo más ágil y sencillo posible, desde ahora podrás utilizar para la generación del alta, el talonario que ponemos a tu disposición en el Anexo III- Talonario de venta gas. A continuación, os indicamos como es el procedimiento:

En primer lugar, tendremos que cumplimentar el talonario de venta con los datos del cliente e imprimirlo para firma de este. En este punto es importante diferenciar si el cliente contrata solamente el suministro de gas o el suministro de gas y el Servicio Cercanía.

- Contratación del suministro de gas: si el cliente solamente contrata el suministro de gas deberemos cumplimentar las páginas 1 y 3 con los datos del cliente e imprimir las páginas 1,3, 4 y 5.
- Contratación suministro de gas junto con el Servicio Cercanía :en el caso de que el cliente contrate tanto el suministro de gas como el Servicio Cercanía, deberemos cumplimentar las páginas 1, 2 y 3 e imprimir todo el talonario

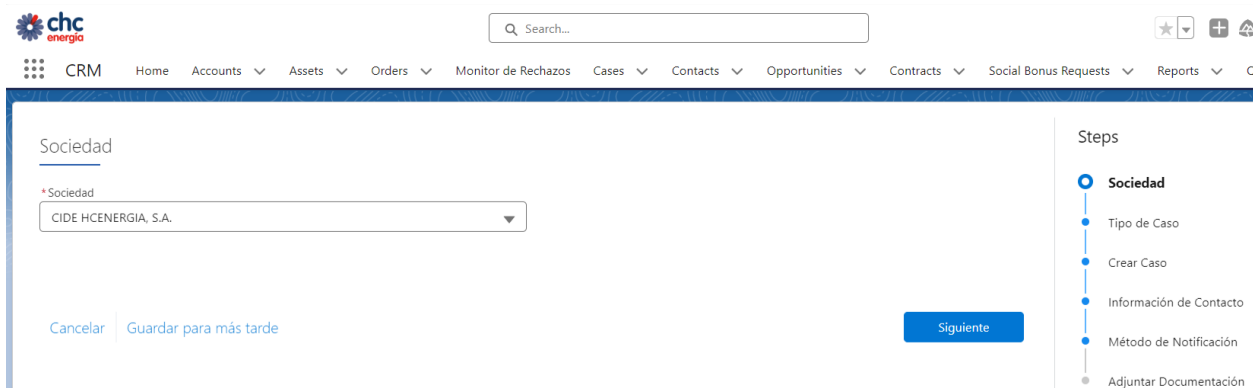
A la hora de imprimir, será imprescindible hacer dos copias (una para el cliente y otra para la delegación comercial). La copia para la delegación comercial deberemos subirla a través de la herramienta Salesforce siguiendo los siguientes pasos:

Os indicamos que en el talonario no será obligatorio tener la información de los siguientes campos: **Nº de oferta/Cuenta Contrato, CNAE y Referencia Catastral.**

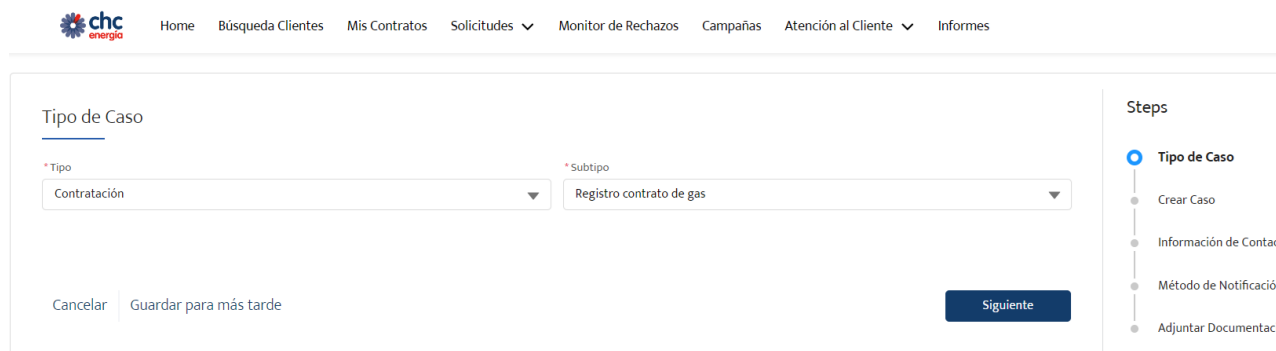
### Paso 1. Crear una nueva consulta



### Paso 2. Indicar sociedad

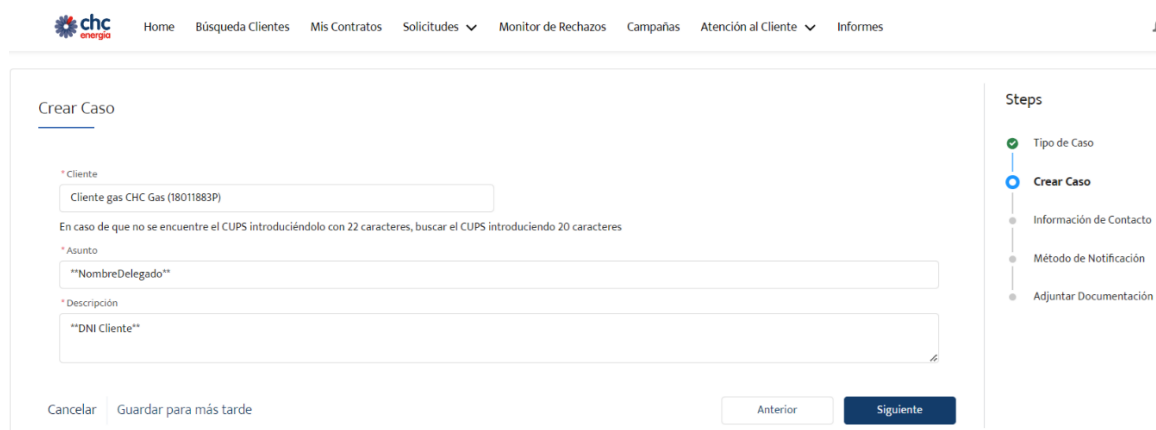


### Paso 3. Indicar en tipo de caso "Contratación" y en Subtipo "Registro contrato gas"

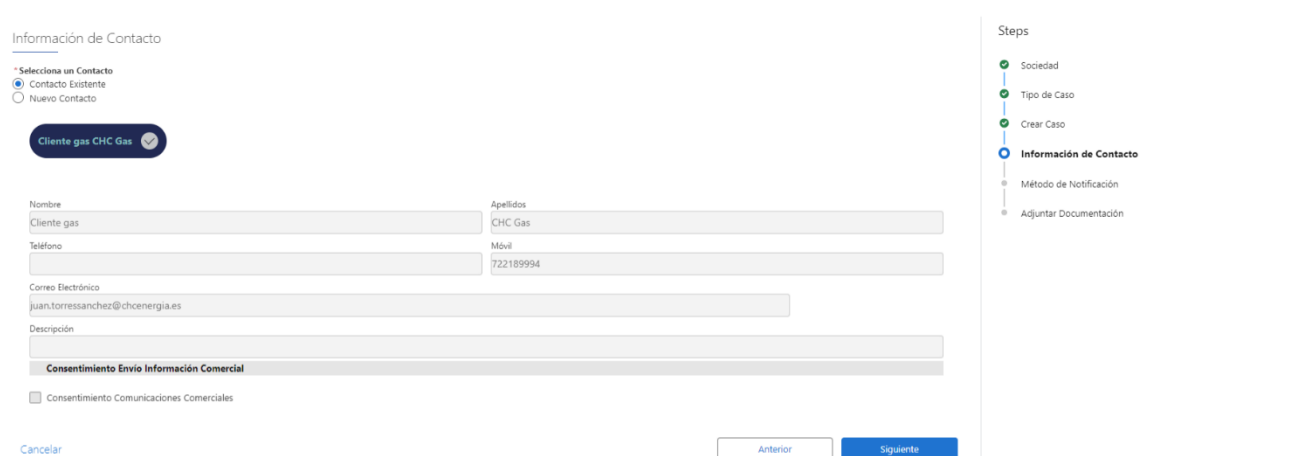


### Paso 4. En este paso tenemos que crear el caso, para ello deberemos poner:

- **Cliente:** deberemos poner obligatoriamente y en todas las ventas que hagamos: "Cliente gas CHC Gas (18011883P)"
- **Asunto:** deberemos poner el Nombre de la delegación comercial
- **Descripción:** deberemos poner el DNI del cliente



### Paso 5. Indicar información de contacto, igual que en el caso anterior pondremos por defecto "Cliente gas CHC Gas"



## Paso 6. Adjuntar documento, aquí deberemos adjuntar el talonario de venta

Adjuntar Documento

Upload files Or drop files

Contrato Gas.pdf

\*Tipo de Documento (CNMC)  
Otros

Descripción

Cancelar Guardar para más tarde Retroceder Finalizar

Steps

Tipo de Caso

Crear Caso

Información de Contacto

Método de Notificación

Adjuntar Documentación

Adjuntar Documento

Tras la creación del caso, una persona del BackOffice se encargará de crear el contrato en la plataforma Nemon, agilizando el proceso administrativo de alta del contrato a la delegación comercial.

Este nuevo proceso no implica que la plataforma Nemon deje de estar operativa para las delegaciones comerciales, ambos procesos coexistirán (generación del contrato vía talonario y generación del contrato vía Nemon), y la delegación comercial podrá escoger uno u otro, sin embargo estamos seguros de que la utilización del talonario de venta os ayudará a agilizar el proceso de alta, mejorando la experiencia del cliente final.



## Lanzamiento del Plan Ilumina Dúo Promo con un 49% de descuento en potencia.

Para captar, recuperar y retener clientes con bajo consumo, sobre todo aquellos clientes con segundas residencias, lanzamos, hasta el 30 de abril, el Plan Ilumina Dúo Promo, con un 49% de descuento en el término de potencia. Este nuevo producto tiene, igual que el Plan Ilumina Dúo, dos periodos de potencia y un periodo de energía. Los precios de este producto son altamente competitivos como podrás observar a continuación:

Plan Ilumina Dúo Promo

Te. 0,149736 €/KWh

Tp1. 0,075527€/KW día

Tp2. 0,008654€/KW día

Este producto es la solución para suministros con bajos consumos. Como habéis podido observar, tiene un precio de energía de 0,1497 €/KWh y de potencia de 0,0755 €/KW/día en P1 y 0,00865€/kW/día en P2. Estos son los mismos precios de potencia históricos de la oferta de CHC Energía. Os informamos que alrededor del 40% de las bajas de CHC Energía de los meses de enero y febrero consume menos de 1MWh año. **Esta es la oferta perfecta para retener y recaptar a estos clientes.**

Algunas características de este producto:

- ❖ **Oferta disponible hasta el 30 de abril.**
- ❖ **49% de descuento en el precio del término de potencia**
- ❖ **Este producto cuenta con dos términos de potencia y un término de energía.**
- ❖ **La forma de pago se realizará a través de la domiciliación bancaria.**
- ❖ **El 90% de los clientes del Plan Ilumina Empresas deberá acogerse a la facturación electrónica (SMS, WhatsApp o email). De este modo, solo se permitirá un 10% de la facturación en papel para este producto.**
- ❖ **El ámbito de aplicación de este producto no tiene restricciones de zonas, es decir, tanto en incumbencia como en expansión.**
- ❖ **Información de cupos y comisión: no hay establecido un número de cupos para cambios de clientes a este producto., Hay que tener en cuenta que la comisión por mantenimiento se reducirá al 50% el primer año.**

Puedes descargar la ficha y oferta de este producto en los anexos IV y V de esta comunicación.



### **Lanzamiento del Plan Ilumina Empresas Promo con un 39% de descuento en energía**

Si con el anterior producto, pretendemos captar, recuperar y retener clientes con la tarifa 2.0TD y que tengan bajo consumo, también queremos hacer lo propio con clientes con tarifa de acceso 3.0TD. Por este motivo y hasta el 30 de abril, **lanzamos el Plan Ilumina Empresas Promo.**

Este nuevo producto con 6 periodos de potencia y 6 periodos de energía y con un 39% de descuento en energía, **¡baja el precio del Plan Ilumina Empresas en más de 55 €/MWh!** Esta es la oferta para recuperar a todas las PYMEs, sus precios y la diferencia con el Plan Ilumina Empresa son los siguientes:

Precios Plan Ilumina Empresas		Precios Plan Ilumina Empresas Promo	
Precio potencia €/kW/día	Precio energía €/kWh	Precio potencia €/kW/día	Precio energía €/kWh
P1: 0,044501	P1: 0,233665	P1: 0,044501	P1: 0,167689
P2: 0,031006	P2: 0,225545	P2: 0,031006	P2: 0,161862
P3: 0,020594	P3: 0,221641	P3: 0,020594	P3: 0,159060
P4: 0,015139	P4: 0,220720	P4: 0,015139	P4: 0,158399
P5: 0,008574	P5: 0,168202	P5: 0,008574	P5: 0,120710
P6: 0,008454	P6: 0,166186	P6: 0,008454	P6: 0,119263

Estas son algunas características de este producto:

- ❖ **Oferta disponible hasta el 30 de abril.**
- ❖ **39% de descuento en el precio del término de energía.**
- ❖ **Este producto cuenta con 6 términos de potencia y 6 término de energía.**
- ❖ **La forma de pago se realizará a través de la domiciliación bancaria.**
- ❖ **El 90% de los clientes del Plan Ilumina Empresas deberá acogerse a la facturación electrónica (SMS, WhatsApp o email). De este modo, solo se permitirá un 10% de la facturación en papel para este producto.**
- ❖ **El ámbito de aplicación de este producto no tiene restricciones de zonas, es decir, tanto en incumbencia como en expansión.**
- ❖ **Info de cupos y comisión: no hay establecido un número de cupos para cambios de clientes a otros productos. Hay que tener en cuenta que la comisión por mantenimiento se reducirá al 50% el primer año.**



#### Herramienta para gestión de clientes en cartera

El Plan Ilumina Empresas Promo está diseñado con un enfoque especial para la captación de nuevos clientes. Por otro lado, el **Plan Confianza Premium Óptima** es un producto ideal para realizar cambios de cliente de cartera. Por tanto, para aquellos clientes que estén pensando en cambiar de compañía eléctrica, con el objetivo de retenerles, podréis realizar una mejora en sus condiciones contractuales ofreciéndoles el Plan Confianza Premium Óptima, el cual, desde hoy 13 de marzo, tendrá los mismos precios que el Plan Ilumina Empresas Promo.

Por este motivo, todos aquellos clientes que en estos momentos tengan contratado el Plan Confianza Premium, verán mejoradas sus condiciones, ya que se les va a aplicar automáticamente los precios del Plan Ilumina Empresas Promo. Por ello, , vamos a informar a los clientes de la reducción de sus precios, junto con una estimación del coste anual y una comparativa con sus condiciones anteriores y las actuales. Esta comunicación se llevará a cabo a través de carta.

Os indicamos que estas tres medidas (disminución precios de gas, lanzamiento del Plan Ilumina Dúo Promo y el lanzamiento del Plan Ilumina Empresas Promo) son un pack de medidas que se verán completadas con otras que os comunicaremos en las próximas semanas.

Puedes descargar la ficha y oferta de este producto en los anexos VI y VII de esta comunicación.



### **Método de contacto**

Para cualquier duda relacionada con esta información, podéis contactar con el equipo de Ventas B2C a través del email (**[ventasB2C@chcenergia.es](mailto: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.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Pablo Hernández Martínez-Cabañas".

*Pablo Hernández Martínez-Cabañas*  
*Responsable de Marketing y Comunicación*