



La realidad de la movilidad eléctrica de España: Derribando mitos y bulos




I FERIA DE LA
MOVILIDAD
en Rivas | 4 y 5 de octubre

feriamovilidadrivas.com

Recinto Multifuncional de Rivas
(Calle Electrodo, s/n)



Teléfono móvil
Hacer y recibir llamadas



TSO*

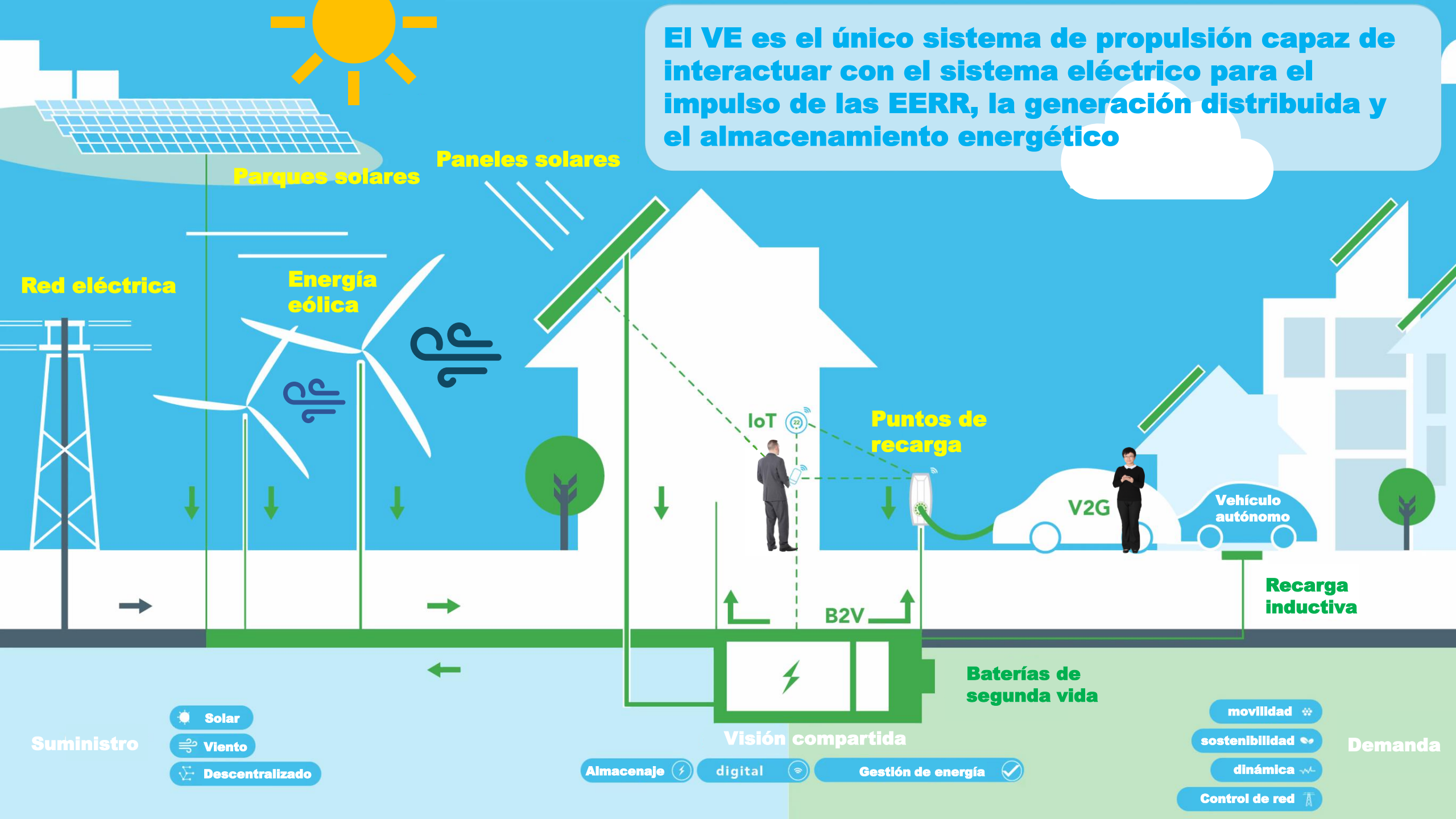


*La (R)evolución tecnológica
va asociada a la prestación
de servicios*

- 35% Cámara de fotos
- 32% Redes sociales
- 20% wasap y apps
- 10% Correos electrónicos
- 8% Consultas google
- 5% Hacer/recibir llamadas**

**Terminal de Servicios Online*

El VE es el único sistema de propulsión capaz de interactuar con el sistema eléctrico para el impulso de las EERR, la generación distribuida y el almacenamiento energético



Red eléctrica

Parques solares

Paneles solares

Energía eólica

IoT

Puntos de recarga

V2G

Vehículo autónomo

Recarga inductiva

Baterías de segunda vida

Suministro

- Solar
- Viento
- Descentralizado

Visión compartida

- Almacenaje
- digital
- Gestión de energía

- movilidad
- sostenibilidad
- dinámica
- Control de red

Demanda



Wallbox HQ use case

Option A

Upgrade Grid by building a new transformer

Cost: ~500k€

Time: 12 months

Electricity bill: 200k€/year
(and increasing)

Option B

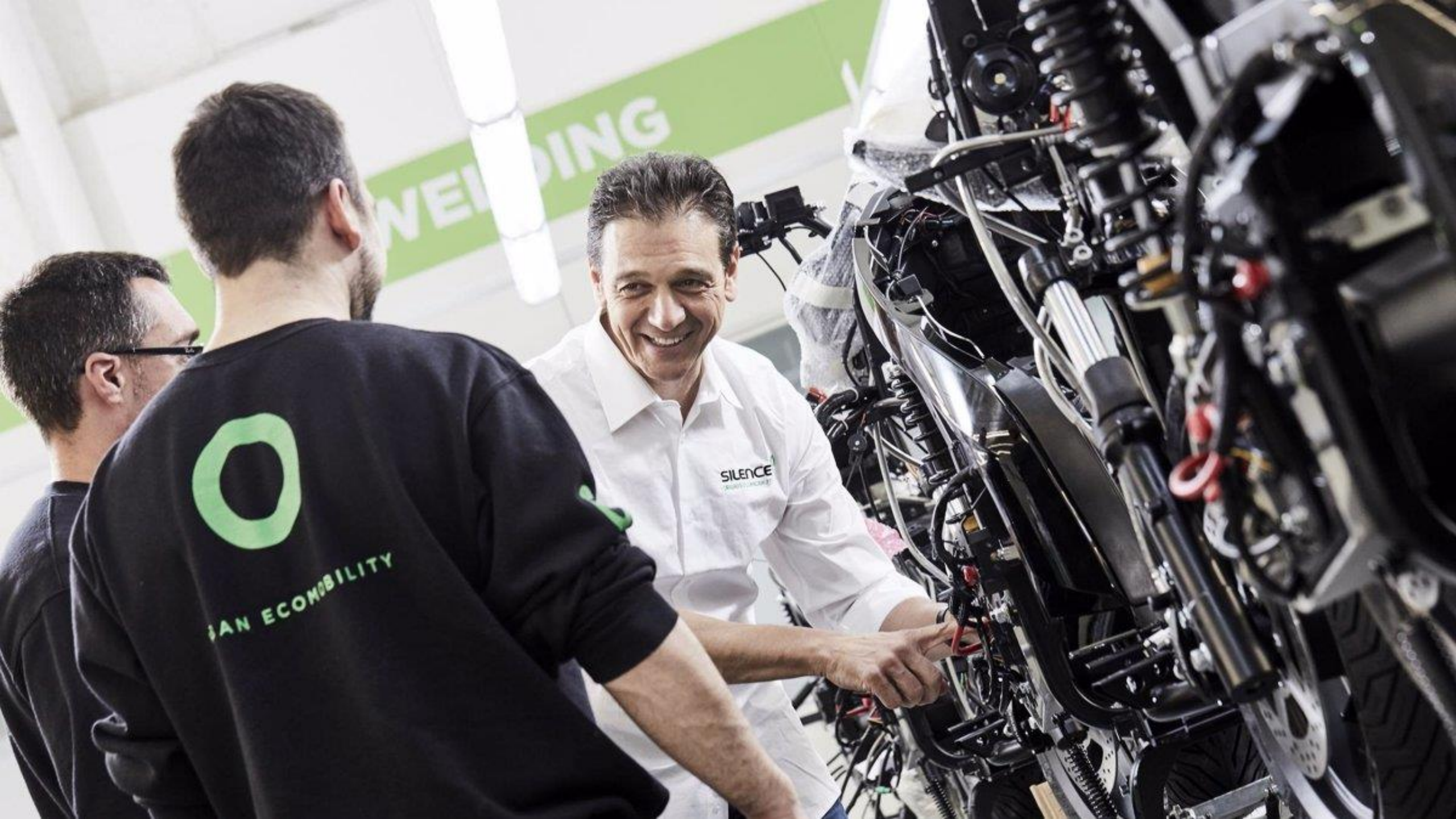
SIRIUS
by wallbox 

Investment: ~415k€

Time: 4 months

Electricity bill: 115k€/year





WELDING

SILENCE



AN ECOMBILITY

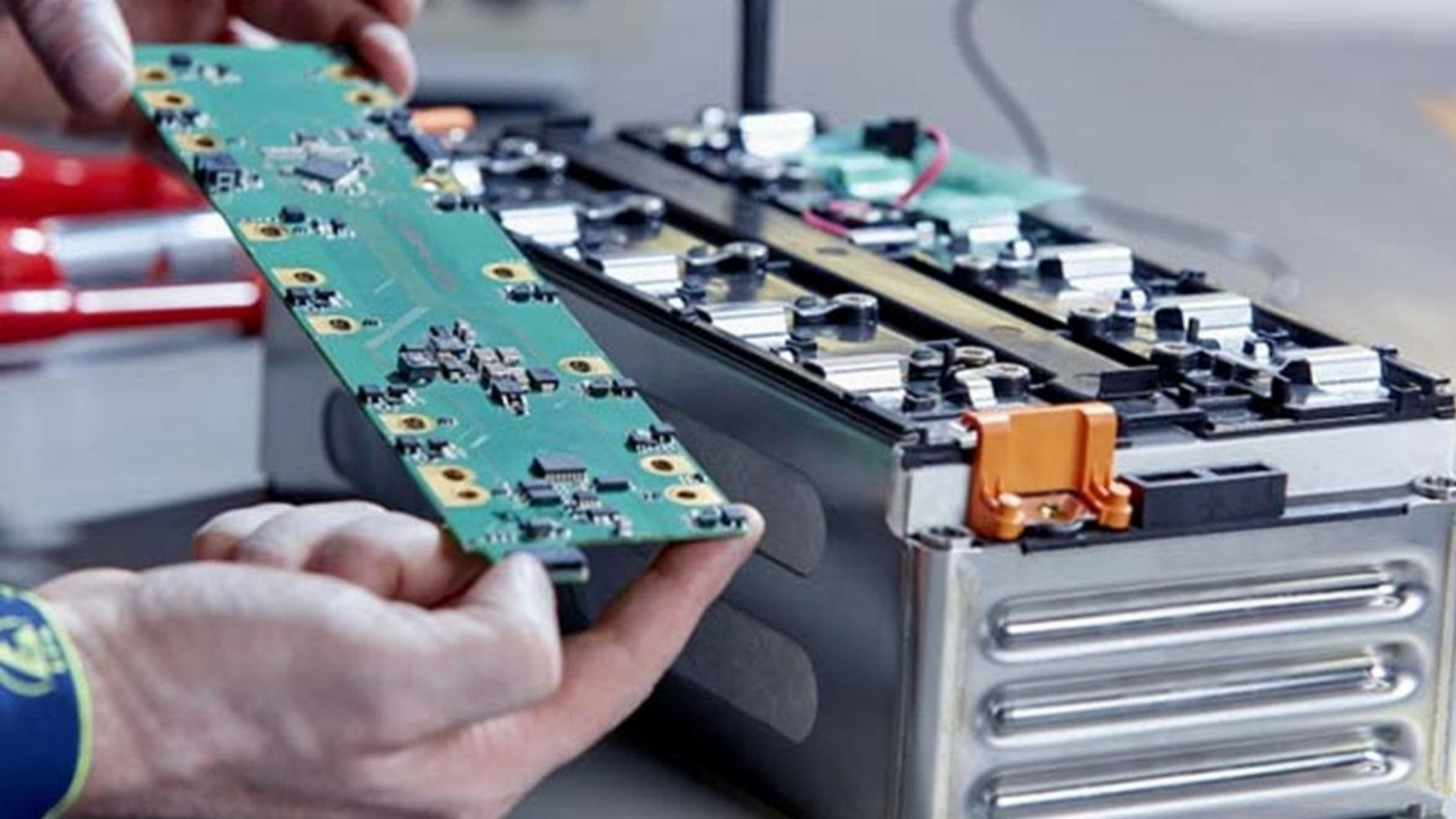




**La 2ª mina de litio
más importante de
Europa está en
España**

Area 175 P









QR CODE
000244



QR CODE
000245

zunder
Charging Hero

zunder
CHARGING HERO

PLEASE DO NOT
SMOKE OR
DRINK ALCOHOL
HERE

zunder

CONTENIDO DEL ESTUDIO

1

1064 RESPUESTAS en ESPAÑA

Sondeo online panel nacional entre el **21.06** al **26.06.2024**

Reagrupamiento de las respuestas

TÉRMICO

445
respuestas

Gasolina, Diésel o Híbrido no enchufable



100% eléctrico o híbrido enchufable

111
respuestas

ELECTRIFICADO

2

150 visitas reales a concesionarios de 8 marcas

Entre julio y septiembre 2024 – 1 mail + 1 llamada + 1 visita con recorrido completo



DC
DACIA



CITROËN

KIA



T
TESLA



BYD

NEW

30%

Vs 27% en Francia

Piensan que el VEHÍCULO ELÉCTRICO aún tiene una autonomía escasa

20%

Vs 13% en Francia

Tienen dudas sobre el número (limitado) de puntos de recarga

14%

Vs 13% en Francia

Manifiestan que es imposible poner un punto de recarga en su domicilio



QUALIMETRIE

74%

Usan su vehículo eléctrico como vehículo principal

vs 82% en Francia

13%

Ha tenido algún problema por falta de autonomía

vs 33% en Francia

¿Por qué?

- Puntos de recarga fuera de servicio
- Olvidos de recarga
- Otros

Pistas claras de comunicación

Los dos motivos principales a la hora de decantarse por un vehículo eléctrico son:

El aspecto financiero

(ahorro, compensar el aumento de los precios de los carburantes)

La conciencia medio ambiental



Los propietarios son en su mayoría

embajadores y fieles a la

electrificación del motor

Aunque los indecisos iniciales permanecen

Difíciles de convencer...



Los compradores potenciales indecisos son más difíciles de convencer, sus dudas persisten

70%

Vs 78% en Francia

De los compradores de vehículos eléctricos estaban convencidos de la elección « eléctrico » ANTES de su compra

42%

De los clientes potenciales se mostraban indecisos ante la elección eléctrico ANTES de su compra

El vendedor es una palanca para convencer

62%

vs 62% en el caso de los convencidos

No, le faltaron datos sobre la autonomía

9%

vs 2% en el caso de los convencidos

No le convencen los costes del vehículo

6%

vs 2% en el caso de los convencidos

NPS neutro

0

vs +35 en el caso de los convencidos



QUALIMETRIE

PARA LA COMPRA DE UN VEHÍCULO ELÉCTRICO

NEW

73%

Han comprado su vehículo eléctrico en concesionario

2,75

Marcas consultadas de media

2,5

visitas realizadas de media antes de concretar la compra

LA PRUEBA DEL VEHÍCULO ES CLAVE

80% han podido probar el vehículo en el concesionario

Los concesionarios son un elemento clave en el recorrido de compra de un vehículo eléctrico

Un cliente que se desplaza a un concesionario para informarse sobre el vehículo eléctrico es un cliente al que hay que atender rápidamente porque se trata de clientes que, bien atendidos e informados, se pueden decidir



QUALIMETRIE

NEW

90%

Vs 95% en Francia

Piensen que el papel del vendedor es clave para decantarse por un vehículo. Y más aún, en el caso de los propietarios de **VEHÍCULOS ELÉCTRICOS**

¿POR QUÉ MOTIVOS?

74% Por los consejos técnicos de los diferentes modelos

58% Para dar respuesta a las dudas, preguntas

48% Por la financiación y la propuesta comercial

40% Por la negociación sobre el precio

30% Por el acompañamiento durante la prueba

26% Por la configuración del vehículo

Vs 69% en Francia

Vs 43% en Francia

Vs 46% en Francia

Vs 61% en Francia

Vs 29% en Francia

Vs 24% en Francia



QUALIMÉTRIE



Vehículos Eléctricos Madrid
vem
2024

