

Project Description Statement

Descrizione del Progetto:

Il progetto mira a sviluppare un avanzato marketplace energetico online che agevoli la compravendita di energia rinnovabile. La piattaforma offrirà un'interfaccia intuitiva per permettere a produttori di energia, consumatori e fornitori di connettersi, negoziare e completare transazioni in modo efficiente e trasparente.

Obiettivi

- Sviluppo di una piattaforma web-based intuitiva
- Connessione efficace tra venditori e utenti consumatori
- Promozione efficace dei prodotti energetici
- Ottimizzazione delle risorse energetiche
- Scalabilità e adattabilità

Attività e Fasi:

1. Sviluppo della Piattaforma: Progettazione e sviluppo della piattaforma web, inclusa l'interfaccia utente e le funzionalità di registrazione, autenticazione e gestione del profilo.
2. Integrazione degli Utenti: Creazione di profili per i produttori di energia, i consumatori e i fornitori, consentendo loro di accedere alle funzionalità del marketplace.
3. Implementazione di Funzionalità di Compravendita: Sviluppo di strumenti per la pubblicazione di offerte e richieste di energia, nonché per la gestione delle trattative e delle transazioni.

4. Monitoraggio e Ottimizzazione: Integrazione di strumenti di monitoraggio per tracciare le attività sulla piattaforma e ottimizzarne l'efficienza.
5. Test e Validazione: Esecuzione di test approfonditi per garantire la funzionalità corretta e la sicurezza della piattaforma.
6. Lancio e Promozione: Lancio ufficiale della piattaforma, promozione attraverso canali di comunicazione e supporto agli utenti durante il primo periodo operativo.

Scadenze e Milestone:

- Fine del Mese 3: Progettazione completata dell'architettura del marketplace.
- Fine del Mese 5: Integrazione e implementazione di tutte le pagine web principali e delle funzionalità chiave.
- Fine del Mese 6: Test completati e piattaforma pronta per il lancio.
- Fine del Mese 7: Lancio ufficiale del marketplace energetico.

Criteri di successo

- Sottoscrizione di almeno 5000 contratti energetici nel primo anno di attività.
- Installazioni di almeno 1000 nuovi dispositivi di fonti rinnovabili nel primo anno di operatività.
- Raggiungimento del 40% di adesione di utility di energia (venditori) della regione d'interesse entro i primi 5 anni dal lancio.
- Riduzione delle emissioni di CO2 associate alla produzione e al consumo di energia di almeno il 10% entro i primi 2 anni di operatività.

Assunzioni / Rischi / Ostacoli

- Si assume che sia disponibile un'infrastruttura tecnologica stabile e affidabile per supportare l'implementazione e l'operatività di TrackER.
- Si assume che i venditori di energia mostrino interesse e adesione al concetto di marketplace energetico come TrackER, contribuendo a una base solida di offerte energetiche nel sistema.
- Si assume che ci sia una domanda sufficiente di energia da parte degli utenti consumatori che desiderano sfruttare il marketplace di TrackER per le proprie esigenze energetiche.

- Rischio che i venditori di energia e gli utenti consumatori siano riluttanti a adottare una nuova piattaforma e ad abbandonare i loro metodi tradizionali di vendita e gestione dell'energia.
- Potrebbe esserci una concorrenza da parte di altri marketplace energetici esistenti o nuovi che potrebbero offrire servizi simili o vantaggi competitivi.
- Gli ostacoli normativi e le restrizioni legali nel settore energetico possono influenzare la creazione e l'operatività di TrackER. È necessario assicurarsi di rispettare le leggi locali e le normative energetiche vigenti.
- Potrebbe essere un ostacolo ottenere l'adesione e la collaborazione di attori chiave del settore energetico, come produttori di energia rinnovabile, fornitori di servizi energetici e regolatori.
- L'implementazione di TrackER potrebbe comportare sfide tecniche, come l'integrazione di diverse fonti di dati energetici, la gestione delle transazioni finanziarie e la scalabilità del sistema.

Comunicazioni e Parti Interessate:

Le parti interessate includono produttori di energia rinnovabile, consumatori, fornitori, esperti di sicurezza, team di sviluppo, consulenti legali e team di marketing. Le comunicazioni saranno gestite attraverso riunioni periodiche, report di avanzamento e canali di comunicazione online.