



DataStruc

Plataforma de Análisis y Supervisión de Centros de Transformación Energética

Propuesta de Valor y Modelo de Negocio



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



CRED | Centro de Referencia
de Espacios de Datos

t2C
Technology 2 Client

DATASTRUC es una oportunidad de negocio, un Producto dentro del **Espacio de Datos**

La tecnología ya tiene base en el Centro Demostrador; el siguiente paso es empaquetar alcance, precio, delivery y prueba de valor para venderla de forma repetible.

Qué proponemos

Tres ofertas modulares: Monitor Core, Predictive Suite y Dataspace Pack.

Dónde empezar

Gestores de activos con centros crítico: Empresas Eléctricas y Ayuntamientos.

Por qué ahora

Next Generation, CRED y Espacios de Datos aportan tracción.

Qué aprobar

Segmento inicial, pilotos lighthouse, playbook y equipo.

Resultado esperado

- Oferta estándar con pricing defendible.
- Dos pilotos firmados en 360 días.
- Pipeline cualificado con partners.
- Roadmap producto 2027–2029.

Definición

DATASTRUC es una plataforma de análisis y supervisión en tiempo real para infraestructuras energéticas de media tensión. Combina datos capturados por sensores IoT con información meteorológica para identificar anomalías, anticipar posibles fallos y proporcionar una visión más precisa del estado de la red energética mediante técnicas de inteligencia artificial. El servicio centraliza la visualización de datos, eventos y resultados analíticos, facilitando la operación y el mantenimiento de los activos, así como una toma de decisiones más eficiente basada en datos.



DATASTRUC se debe vender como cadena de **valor de datos**, no únicamente como proyecto a medida

La escalabilidad llega al convertir la solución en módulos repetibles: sensórica opcional, plataforma, ML, operación y publicación controlada.

01 Captar (opcional)

Sensores IoT en centros: temperatura, humedad, gases, presión, agua y señales eléctricas.

02 Normalizar

Datos por minuto, masterdata común y trazabilidad centro-sensor-señal.

03 Detectar

Reglas y ML convierten lecturas en eventos y anomalías priorizadas.

04 Operar

Dashboards, alertas y gestión para equipos técnicos y gestores de red.

05 Compartir

Activos agregados, metadatos y resultados preparados para Espacios de Datos.

Decisión de negocio

Convertir cada eslabón en un módulo vendible, medible y desplegable con mínimo trabajo a medida.

El primer mercado debe ser estrecho: activos críticos y presión de digitalización

28M+

centros de transformación estimados a escala global

7.182

operadores de distribución eléctrica como universo potencial

~300

operadores con más de un millón de clientes

400k+

subestaciones operadas por Iberdrola como referencia de escala

Segmentación comercial propuesta

Segmento	Dolor de compra	Oferta inicial	Ruta de entrada
Grandes DSOs / Ayuntamientos	Disponibilidad, mantenimiento reactivo y trazabilidad de activos críticos.	Piloto 5–10 centros, dashboard y paquete de anomalías.	Cuenta directa + partner + evidencia CRED / NG.
Distribuidoras medianas / Ayuntamientos pequeños	Digitalización con presupuesto y equipo limitados.	Kit estandarizado, onboarding remoto y soporte mensual.	Canal integrador y asociaciones sectoriales.
Ecosistema de datos	Activos reales, semántica e interoperabilidad.	Dataspace Pack: metadatos, ontología y APIs.	Casos demostradores, webinars y white papers.

Implicación

No vender al mercado eléctrico completo; arrancar con nichos donde el dolor operativo convierte rápido en piloto.

Convertir DATASTRUC en tres ofertas vendibles y repetibles

El cliente no compra “sensores + software”; compra disponibilidad, anticipación de incidencias y activos de datos reutilizables.

OFERTA 1

Monitor Core

Kit de monitorización para centros con sensorica, ingesta y dashboard operativo.

- Alta de centros y sensores
- Datos agregados por minuto
- Alertas por umbrales
- Históricos y visualización

Punto de entrada

OFERTA 2

Predictive Suite

Capa de analítica y ML para priorizar anomalías y reducir mantenimiento reactivo.

- Detección de anomalías
- Score operacional
- Reentrenamiento con históricos
- Falsos positivos

Upsell de valor

OFERTA 3

Dataspace Pack

Integración nueva semántica, metadatos y publicación controlada en Espacios de Datos.

- Ampliación Ontología DATASTRUC
- CSV/JSON validados
- Activos compatibles
- Conexión Otros Espacios

Diferenciación, cross-selling

INGRESO

Integración + instalación + servicio

OPERATIVA

Instalación estándar y partner kit

TÉCNICA

Señales y anomalías gobernadas

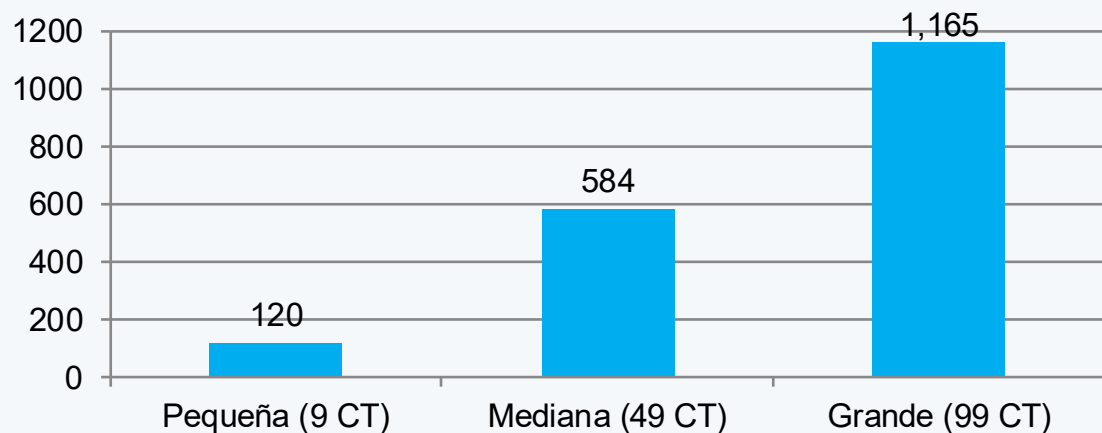
COMERCIAL

PoC corto y expansión

El modelo combina integración inicial, instalación por centro y servicio mensual escalable

Ingresos por cuenta: escenario de referencia **Oferta 2**

Valores en miles de euros



Pricing de producto a cerrar

INTEGRACIÓN INICIAL 15k€	INSTALACIÓN / CT ~10k€
O1: SERVICIO MENSUAL / CTO 100€	DESCUENTO VOLUMEN desde 10 CT
O2: SERVICIO MENSUAL / CT 135€	O3: SERVICIO PROYECTO Según Alcance

La palanca de margen es estandarizar instalación, onboarding, soporte y expansión.

Escenario	Centros	Ingresos	Margen	Implicación
Pequeña	9	120k€	40%	Validar instalación.
Mediana	49	584k€	57%	Expansión tras piloto.
Grande	99	1.165k€	66%	Partner y SLA.

Gaps a cerrar

Validar coste de soporte, partner kit, margen por instalación y break-even.

T2C puede escalar DATASTRUC porque combina datos, plataforma y delivery tecnológico

La ventaja no está solo en el demostrador: está en convertirlo en un servicio operable con capacidades que T2C ya tiene.

Data & AI

De datos brutos a eventos, anomalías y decisiones operativas.

- Ingeniería de datos
- Modelos ML
- BI y dashboards
- Gobernanza

Platform Engineering

Operación cloud/on-prem, monitorización y soporte de plataformas críticas.

- Cloud e híbrido
- Soporte 24x7
- Seguridad y redes
- Observabilidad

Desarrollo de producto

Experiencia usable e integración con procesos de negocio.

- APIs
- UX/UI
- CI/CD
- Aplicaciones web

Delivery repetible

Metodología para industrializar pilotos, soporte y expansión.

- PMO y PO
- Partner kit
- SLA
- Playbook

Mensaje comercial

DATASTRUC se vende como capacidad T2C de desplegar, operar y evolucionar datos industriales.

El delivery debe funcionar como producto: instalar, normalizar, activar y operar

1. Discovery Validar centros, señales, conectividad, seguridad y caso de negocio.

2. Instalación Desplegar kit estándar, sensores y conexión con checklist repetible.

3. Datos Masterdata centro–sensor–señal, calidad de dato y reglas de agregación.

4. Activación Dashboards, alertas, umbrales y validación con usuarios técnicos.

5. Operación Soporte mensual, incidencias, falsos positivos y reporting de servicio.

6. Evolución Predictive Suite, nuevos casos y publicación en Espacios de Datos.

Equipo mínimo

PRODUCT OWNER

Alcance, backlog y coordinación cliente.

DATA / AI

Ingesta, calidad, modelos y activos de datos.

PLATFORM ENGINEERING

Cloud/on-prem, seguridad y soporte.

PMO COMERCIAL

Playbook, demo, propuesta y pipeline.

Responsabilidades

Cliente aporta centros, datos y sponsor; T2C diseña, despliega y opera; partner apoya instalación física y soporte local cuando aplique.

La tracción inicial debe convertir difusión pública en pipeline comercial cualificado

Activos de credibilidad ya disponibles

AF26

- Stand propio y demo DATASTRUC.
- Ponencia sobre IA tradicional.
- Web y webinar con UPCxels.
- Seminario Secpho.
- Relato CRED: datos, ML y Espacio de Datos.

- 1. Awareness** Ferias, LinkedIn, web, white papers y demos sectoriales.
- 2. Cualificación** DSOs y gestores con centros críticos y presión operativa.
- 3. PoC** Instalar kit, publicar datos agregados, validar alertas y dashboard.
- 4. Despliegue** Contrato de integración, instalación por centro y soporte mensual.
- 5. Expansión** Predictive Suite + Dataspace Pack para monetizar datos.

Playbook comercial

Empaquetar demo, caso de uso, oferta piloto, ROI operativo y checklist de datos en una “carpeta de venta”.

La hoja de ruta 2027–2029 debe priorizar industrialización antes que expansión agresiva

<p>0–6 meses Producto mínimo comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cerrar Monitor Core y Predictive Suite. • Checklist de datos y soporte. • Demo estable. • Oferta piloto y contrato tipo. 	<p>6–12 meses Pilotos lighthouse</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2–3 clientes monitorizados. • Medir falsos positivos y uptime. • Documentar ROI. • Crear referencias. 	<p>12–24 meses Canal y repetibilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partner kit. • SLA de soporte. • Plantillas de despliegue. • Dataspace Pack. 	<p>24+ meses Escala internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercados UE/UK. • API y catálogo de datos. • Modelo multi-tenant. • Ecosistema energético.
--	---	--	---

<p>PRODUCTO SKUs, UX, ML y roadmap.</p>	<p>OPERACIONES Instalación, QA, soporte y SLA.</p>	<p>COMERCIAL ICP, pricing, demos y pilotos.</p>	<p>DATOS Ontología, metadatos y gobernanza.</p>
--	---	--	--

Los riesgos son gestionables si se valida repetibilidad antes de escalar

Riesgo	Nivel	Impacto potencial	Mitigación propuesta
Calidad y acceso a datos	Alto	Sin datos consistentes no hay modelos defendibles.	Checklist mínimo de señales, masterdata y validación.
Ciclo de venta utility	Medio/ alto	Decisiones lentas y múltiples stakeholders.	Oferta piloto acotada, sponsor operativo y business case.
Integración heterogénea	Medio	Adaptaciones erosionan margen.	Partner kit, arquitectura de referencia y no-customización.
Soporte y SLA	Medio	La expansión exige operación recurrente.	SLA gradual, soporte mensual y handover claro.
Pricing no validado	Medio	Precio bajo frente a costes de instalación/soporte.	Validar paquetes, margen y break-even antes de escalar.
Dependencia de pilotos	Medio	Sin referencias, el discurso queda técnico.	Firmar 2 pilotos lighthouse y publicar caso vendible.

Principio de gestión

No escalar comercialmente hasta demostrar repetibilidad técnica, económica y operativa en pilotos con datos reales.

Decisión requerida: foco, paquete estándar y pilotos lighthouse

La tecnología ya tiene base sólida. El paso crítico es transformarla en un motor comercial repetible.

1. Elegir segmento inicial

DSOs o Ayuntamientos con centros críticos.

2. Congelar oferta piloto

Alcance, precio, instalación, datos, SLA y éxito.

3. Estandarizar despliegue

Partner kit, checklist de sensores, datos y soporte.

4. Medir escalabilidad

Uptime, calidad de dato, alertas útiles y expansión.

Plan de 90 días

1. One-pager comercial + demo.
2. 20 cuentas objetivo y 5 partners.
3. 2 pilotos lighthouse.
4. Backlog producto priorizado.

Resultado esperado: producto con pipeline, pricing y pruebas de valor.



DataStruc

¡Gracias!

info@t2client.com
www.t2client.com

C/ de la Riba 36, Edifici Baronda
08950 Esplugues de Llobregat, Spain

Av. Juan López de Peñalver, 21
29590 Málaga, Spain



DataStruc

