

حمایت می‌کند.

اگر ملاک را همان ۳۰ میلیون مشترک در نظر بگیریم روند مواجهه با این تعداد مشترک در همه این سال‌ها یک حالت بوده و رفتارهای نوآورانه با مشتریان مان نداریم. چرا؟

یک بخشی از آن را حتماً با دوستان آبی‌تی باید صحبت کنیم که آن دیتا و آن مواردی که در ذهن شما هست حتماً کامل شود. یک بخش ضعیف وجود دارد که حتماً باید کامل شود.

ما بحث بازار انرژی از منظر گاز را هم داریم چک می‌کنیم.

بازار انرژی و گاز قطعاً باید به صورت بلوک یا به صورت اسپات یا به صورت پیوسته در آن عرضه شود. این مستلزم این است که ما رفتارمان با مشترک‌مان دیگر از حالت سنتی خارج شود و متناسب با آن، مشتری‌فرابندی را بتواند طی کند که گاز مازاد بر نیازشان، یعنی گاز صرفه‌جویی شده را بتواند در بازار بفروشد. این مسأله احتیاج به یک فرهنگ‌سازی دارد.

یک بحث آن دانش است که خودش باید بلد باشد که این گاز را یا به صورت توکن بیاورد در موبایلش و تبدیل به توکن کند و روی دیتابانک آن بازار متحد گاز برود و آنجا بلوکه شود و متناسب با کشف قیمتی که دارد اتفاق می‌افتد، باشد. یک بخش از آن هم به تکنولوژی احتیاج دارد.

یک بخش هم قوانین و مقررات

است. اینها حداقل ۴ بخش دارند.

در بخش رفتار ما یک پروژه‌ای را تعریف کردیم در خانه گاز، به نام بحث اقتصاد رفتاری و بحث امور شناختی.

می‌خواهیم بگوییم که امور شناختی مشترک ما را باید بیشتر بشناسیم تا از آن درس‌آموخته‌هایی که تا حالا داریم.

بعد بیاییم متأثر با علوم شناختی هر رده‌ای که می‌خواهیم برنامه‌ریزی کنیم. حداقل دیتابانک نیازهای مشتری، تفکر و فرهنگ مشتری‌مان را بدانیم که می‌خواهیم ارتقا بدهیم یعنی، یک چیزی را می‌خواهیم ارتقا بدهیم که حداقل وضعیت موجود را بدانیم چطور است. بنابراین در بخش فرهنگ و علوم شناختی در سطح رفتاری داریم کار می‌کنیم. اینکه بگوییم کارهای خیلی هیجانی کردیم نه، ولی شروع کردیم.

در بخش دانش‌بنیانی که ما گفتیم داریم شروع می‌کنیم. در دانش‌بنیان یکسری عقب‌ماندگی داریم که آن هم متناسب با نیازهای مان بوده.

تا حالا نیاز نداشته، نیاز باید تعریف شود و من نمی‌توانم یکسری شرکت دانش‌بنیان را معطل کنم و بگویم بیایید مدل‌ها را انجام دهید و حالا بیا به ما کار بده. نمی‌شود آنها را معطل کرد بعد دنبال کار گشت.

هر چیزی که شروع می‌کنیم باید انتهایش وصل بشود به کار.

اینکه یکسری شرکت دانش‌بنیان

دور خودمان جمع کنیم و گپ بزنیم بعد به موقع هم یک میلیارد تومان هزینه می‌کنیم برای ۱۰ شرکت دانش‌بنیان و در ادامه بگوئید توانمند شدیم حالا به ما کار بده، این دیگر خیلی هزینه‌بر است هم برای آنها و هم برای ما.

الان احساس نیاز شده است. همین که ما می‌گوییم طرح هوشمندسازی چه چیزی را می‌خواهیم هوشمندسازی کنیم؟

می‌خواهیم بگوییم اگر جایی گاز بیشتر مصرف کردی حواست باشد جریمه دارد.

اما در انتها معتقدم نظام هوشمندسازی اینقدر نفع دارد که آن مشترک صرفه‌جویی را انجام می‌دهد.

مثلاً می‌گویند یک درصدی و تعدادی از جامعه ما در دهک فلان تا فلان است، ولی مثلاً فرض کنید می‌گویند یک یا دو یا سه دهک داریم که وضعیت‌شان خیلی خوب است و هفت دهک نیازمند هستند.

خب این هفت دهک بلد نیستند صرفه‌جویی کنند، اگر ما سامانه صرفه‌جویی در اختیارشان بگذاریم و صرفه‌جویی‌شان را به ازای مترمکعب به فروش برسانند و درآمد کسب کنند قطعاً در بحث صرفه‌جویی اشتیاق نشان می‌دهند. یعنی مردم ایران که عقل معاش دارند و کسی که دارد

