MODULO PER LA VALUTAZIONE DELLE NUOVE IMPRESE (OVVERO QUELLE CHE SONO STATE COSTITUITE O HANNO INIZIATO LA PROPRIA ATTIVITÀ NON OLTRE TRE ANNI PRIMA DELLA RICHIESTA DI AMMISSIONE ALL'INTERVENTO DEL FONDO)

COMPOSIZIONE DEGLI IMPORTI DELLE PRINCIPALI VOCI DEI BILANCI PREVISIONALI RELATIVI AI PRIMI 12 MESI DI ATTIVITA':

Rimanenze:	0 €
Immobilizzazioni (indicare dettagliatamente anche le immobilizzazioni esistenti):	Materiali 3.600,00 € Immateriali 1.800,00 € Finanziarie 0 €
Debiti a breve vs. banche:	0,00 €
Debiti a M/L termine:	200.000,00 € (se concesso finanziamento)
Capitale sociale:	50.000,00 €
Riserve:	0,00 €
Finanziamento soci	0,00 €
Fatturato:	279.000,00 €
Fitti passivi e canoni per locazioni:	4.000,00 €
Interessi e altri oneri finanziari:	(da determinare se concesso finanziamento)

Timbro e firma del soggetto richiedente …….……..

RELAZIONE TECNICA

1 Composizione societaria e management dell'impresa:

Socio	% di partecipazione al capitale	Dettaglio precedenti esperienze lavorative nel settore in cui opera l'impresa

Mistrangeli Davide	51%	BDM SRL Socio e Amministratore Toyota Financial Services spa - FCA Automobiles Spa - Europassistance spa
Micale Gianpiero	49%	Fit2you srl Socio e Amministratore Delegato, società di prodotti assicurativi automotive dealer- Carglass Spa - Executive Commercial Director

Amministratore e Presidente consiglio di Amministrazione	Dettaglio precedenti esperienze lavorative nel settore in cui opera l'impresa
Micale Gianpiero	Fit2you srl Socio e Amministratore Delegato - prodotti assicurativi automotive dealer CarGlass Spa - Executive Commercial Director

2 Attività dell'impresa (in dettaglio):

Attività dell'impresa

Batoo srl, attraverso un brand dedicato denominato EQUS, ha come attività principale la realizzazione e il lancio di garanzie autoliquidanti in tecnologia blockchain al fine di sviluppare certificati di garanzia che tutelino il consumatore nel processo di acquisto di un bene. Con tale presupposto ha sviluppato il certificato di garanzia supplementare "TIVALE", dedicato al settore della mobilità e fruibile dagli acquirenti di auto, motocicli e e-bike.

EQUS, attraverso lo sviluppo di software, l'unione di tecnologie di learning machine, sistemi complessi e di intelligenza artificiale e allo sviluppo di uno specifico metodo proprietario oltre che lavorando in collaborazione con primarie società del settore automotive quali Quattroruote Professional e Autovista Group (Eurotax), **ha sviluppato**:

a. **Un forecast dedicato al valore del veicolo nel tempo dedicato ad auto, motoveicoli o E-bike**
b. **Una certificazione di valore futuro del bene**
c. **Un metodo di garanzia del valore**
d. **Un sistema di educazione al consumo nel settore**
e. **La tracciabilità e trasferibilità del certificato di valore tra utenti**
f. **L'identificazione del miglior momento di rivendita del bene (Best Selling Time)**
g. **Un sistema di garanzia auto-liquidante predeterminato**

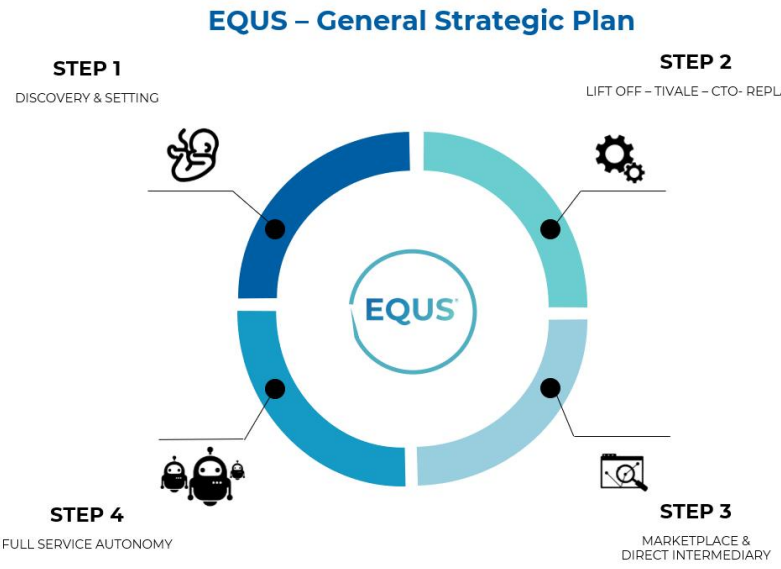
La garanzia “TIVALE” messa a disposizione di rivenditori, brand, banche, finanziarie e utenti finali che ha come scopo principale ***evitare***:

a. **Le eccessive svalutazioni dei beni**
b. **Valutazione fraudolente e/o ingannevoli**
c. **Incertezza sul valore del bene nel tempo**

Incrementando e avvantaggiando:

a. **Consapevolezza**
b. **Trasparenza**
c. **Reputazione**
d. **Sostenibilità**
e. **Educazione al consumo**
f. **Brand awareness**
g. **Tracciabilità delle informazioni**
h. **Etica e trasparenza nell’utilizzo del bene**
i. **Equità nel rapporto commerciale**
j. **Certezza del valore dell’usato**

La commercializzazione dei servizi di EQUS avverrà, in una prima fase (fase MVP - Minimum Viable Product), attraverso un approccio B2B2C che coinvolge i dealer/rivenditori di auto/moto/e-bike sulle vendite di beni nuovi, seminuovi e/o rientranti da programmi TCM del brand (finanziamenti a maxirata erogati dalle finanziarie delle case automobiliste). In una seconda fase, di maggiore affermazione del brand e consapevolezza dell’utente finale, lavoreremo parallelamente con un approccio B2C andando ad estendere i servizi di EQUS anche ai possessori di un bene già immatricolato (Usato).



Il metodo EQUS prevede che ogni certificazione di garanzia supplementare venga registrata in Blockchain garantendo trasparenza, inalterabilità, automatizzazione dei processi di liquidazione e consentendo la trasferibilità del valore e del suo certificato tra un utente e l'altro sostenendo, attraverso un approccio IoT, il mercato di rivendita tra privati.

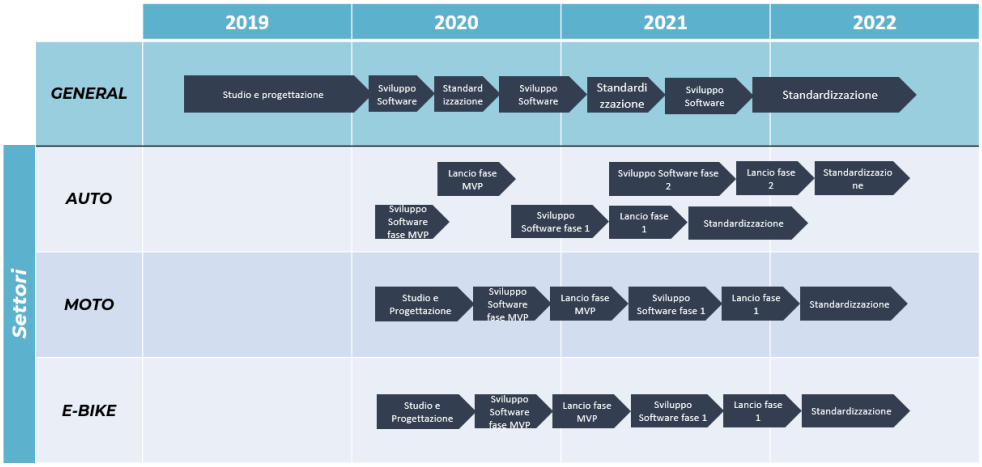
EQUS – Strategic Plan by Steps TIVALE project

	STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
TIVALE TCO	✓	✓	✓	✓
BLOCKCHIAN CERTIFICATE	✗	✓	✓	✓
REPLACE & BST	✗	✗	✓	✓
MARKETPLACE	✗	✗	✗	✓

Successivamente alla conclusione della fase VMP di progetto, che ci consentirà di sviluppare i primi ricavi e di vedere confermata l'idea di business e il relativo posizionamento, verranno messi a disposizione dell'utente e del rivenditore servizi integrativi sia gratuiti che a pagamento.

I servizi avranno un approccio specifico e strategico offrendo all'utente e al rivenditore una UX crescente nel tempo. Tra questi segnaliamo l'identificazione del costo di guida (CdG), il software EQ, in grado di determinare l'equity personalizzato del cliente offrendo lui il miglior momento di rivendita del bene (Best Selling Time – BST) con cui ottimizzare il proprio rientro economico sulla rivendita del bene, l'assistente virtuale, che grazie al suo sistema workbot avanzato è in grado di suggerire al cliente scelte offrendo informazioni e formazione sia al consumatore che al rivenditore, le mobile app, che consentono una gestione semplice ed efficace oltre la verifica e la trasferibilità dei certificati di garanzia a tutti i fruitori dei servizi di Equs.

EQUS – Detail Strategic Plan by Phase



Mission

Essere la prima Warrant Digital Company nel mercato che sviluppa garanzie digitali autoliquidanti dall'alto valore aggiunto, che tutelino i consumatori nel processo di acquisto, incrementando gli standard di mercato e la brand reputation delle aziende partner anticipando le esigenze dei clienti in un mondo che cambia.

Vision

"With Us, It's Guaranteed!"

Equs nasce con l'intento di proporre sul mercato nuovi e unici prodotti di garanzia digitali autoliquidanti, soddisfacendo la necessità degli utenti di essere garantiti anche dopo l'acquisto di un bene. I valori che l'azienda persegue sono l'etica, la trasparenza e l'attenzione al cliente che è al centro della nostra strategia. Equs, brand di Batoo srl, è la prima Digital Warranty Company e creerà un nuovo mercato con precisi standard di riferimento.

La garanzia supplementare auto-liquidante

Per comprende al meglio il concetto di certificato di garanzia supplementare auto-liquidante di seguito spieghiamo in concreto cosa sia e come funziona:

"*Un certificato autoliquidante è una garanzia che restituisce un valore prederminato al fruitore a fronte di specifiche condizioni espresse nel contratto che viene sottoscritto tra le parti. Al verificarsi di esse, attraverso una procedura semplice e guidata, il titolare del certificato di garanzia viene risarcito in toto o in parte per il disagio subito. L'indennizzo può essere di vario genere, sia sottoforma di coupon che di bonus che, in forme di maggior percezione per il cliente, attraverso un rimborso economico diretto."*

Per fare un esempio di facile comprensione lo sviluppo di una garanzia autoliquidante che tuteli l'utente in caso di ritardo del volo generà, in automatico ed al momento del certificato ritardo registrato, la compensazione del danno all'utente coperto dalla garanzia. Il risarcimento potrà essere totale o parziale.

Offrire una garanzia supplementare, di questa natura, all'utente favorisce la consapevolezza del brand e tutela l'utente mettendolo anche a proprio agio nel procedere verso l'acquisto, sicuro che un'azienda con tali standard farà tutto quello che può per confermare il valore della propria offerta.

Il principale vantaggio di questa formula di garanzia supplementare, per Aziende ed utente, è avere definito in modo chiaro, trasparente e predeterminato il costo/indennizzo al verificarsi di uno specifico avvenimento, eliminando (o limitando fortemente) qualsiasi forma di controversia tra le parti – in quanto pre-regolamentata ed accettata. Equs attraverso i propri metodi, prodotti e servizi si pone come regolatore del mercato.

La principale attività di Equs, pertanto, sarà quella di sviluppare le tecnologie, i processi e i metodi per sostenere la diffusione di certificazioni e garanzie supplementari autoliquidanti a favore dell'utente da parte delle aziende del settore mobilità.

Perché è preferibile scegliere una garanzia autoliquidante?

Le Aziende cercano di gestire al meglio delle loro possibilità quanto previsto dalla comunità europea, e in alcuni casi fanno della garanzia una vera e propria arma di vendita che riscontra, nel panorama sia internazionale che italiano, un valore molto apprezzato dall'utente finale. Ben il 78% degli utenti che abbiamo intervistato afferma di preferire le aziende o professionisti che offrono garanzie concrete e percepibili dall'alto valore aggiunto.

I dati relativi alle indagini di mercato sul grado di soddisfazione della clientela, all'attivazione di una garanzia, sono piuttosto deludenti. Vanno male, su questo argomento, sia le grandi aziende che le PMI e ancor peggiori sono i risultati registrati dalle libere professioni.
I clienti a cui viene attivato un servizio di garanzia vengono quasi sempre gestiti attraverso una riparazione, un secondo intervento (maggioranza dei casi) o una sostituzione. In questi casi la percezione dell'utente è molto negativa sia verso il brand che verso il prodotto.

Un esempio su tutti è quello di Apple che quando attiva la garanzia supplementare sostituisce il bene generando un incredibile effetto "wow" da parte del cliente.

In generale invece il rispetto della normativa, che impone un intervento non oneroso per il cliente, viene sostenuto quasi sempre attraverso una riparazione in garanzia o da un secondo intervento risolutore. Tuttavia, il disagio a carico del cliente resta ed è fortemente percepito come negativo tanto da non trasformare un cliente in Promoter rendendolo quasi sempre un non soddisfatto o un passivo.

EQUS sostiene un approccio diverso che può essere integrato nelle garanzie standard del venditore e/o in quelle supplementari offrendo un risarcimento autoliquidante al verificarsi dell'evento.

Un cliente risarcito per un danno che gli ha generato un disagio che poi è stato prontamente risolto **ha un effetto dirompente sul CSI (customer satisfaction index) trasformando il cliente in Ambassador del brand.**

3 Breve Storia, motivazioni che sono alla base dell'iniziativa e prospettive di sviluppo:

Un'Esperienza di Valore

L'esperienza dei soci ha un focus specifico in ambito finanziario e assicurativo nel settore automotive. G. Micale oltre ad essere stato Direttore Commerciale in Carglass Italia è stato più recentemente imprenditore socio e AD di Fit2You Srl società che ha raggiunto nel 2017 oltre 15 Mil. Di fatturato polizze CVT, intermediato da circa 260 Dealer distribuiti sul territorio italiano. D.Mistrangeli ha sviluppato la sua professionalità nel settore automotive gestendo ruoli di responsabilità in ambito recupero crediti, CRM, Marketing e Commerciale in Europ Assistance, Fiat, Sava e Toyota Financial Services dove è stato l'ideatore del prodotto Pay x Drive, finanziamento a maxi rata modulare con VFG garantito, divenuto la principale strategia di vendita in Toyota e più recentemente come imprenditore e direttore generale in BDM Srl società di consulenza e sviluppo d'impresa.

Obiettivi del progetto aziendale

L'obiettivo principale è quello di diventare la prima Digital Warranty Company che offre garanzie autoliquidanti in tecnologia blockchain nel panorama imprenditoriale europeo. Equs sosterrà le aziende e gli imprenditori che fanno del posizionamento strategico e valore del brand un motivo di differenziazione e distinzione del proprio mercato.

Le assunzioni

Il mercato della compravendita di beni per la Mobilità sta subendo negli ultimi anni un rapido cambiamento, il cliente diventa sempre più esigente, bisognoso di certezze e consapevole delle sue scelte. Quest'importante evoluzione del mercato non va di pari passo quando esploriamo il mondo delle tutele a favore del cliente che restano, troppo spesso, lasciate alle indicazioni molto generali previste dal codice del consumo e dai tentativi di tutela della concorrenza monitorati da Agcom.
Il cliente è esposto, grazie al web, a molteplici offerte commerciali, molto incentivanti e strutturate per colpire nel segno attraverso tecnologie che tracciano le abitudini per anticipare le esigenze. Questa sempre più specifica attenzione al cliente finale dovrà essere necessariamente sostenuta da una crescita delle garanzie offerte all'utente che

potrà in questo modo comprendere meglio il livello e gli standard del proprio interlocutore, scegliendo, con maggior consapevolezza, il brand e l'azienda a cui si rivolge per un acquisto più sicuro e affidabile. Più in generale il mercato legato allo sviluppo di certificazioni e garanzie supplementari vedrà, nei prossimi anni, un ulteriore crescita figlia anche della sempre maggiore necessità di trasparenza legata alla certificazione e al tracciamento della filiera e a tutela dell'unicità del prodotto e/o del servizio offerto.

Nel settore "mobilità" i cambiamenti si evolvono partendo dalle grandi città dove auto, moto, cicli, veicoli elettrici e alternativi stanno risolvendo man mano le problematiche legate alle emissioni. Con questi presupposti e considerando che l'acquisto di un veicolo per la mobilità è il secondo bene più importante dopo la casa abbiamo deciso di lanciare sul mercato una nuova forma di garanzia supplementare che tuteli sia l'acquirente che il venditore seppur su aspetti diversi.

Analizzando il mercato automotive emergono diverse criticità legate alle proposte contrattuali e alle tutele per il cliente finale che andrebbero gestite ed esistono diverse clausole già operanti che potrebbero tranquillamente essere trasformate in garanzie auto-liquidanti. Tra queste segnaliamo, ad esempio, il rimborso del doppio della caparra, previsto ad alcune case automobilistiche ed in carico ai rivenditori, nel caso in cui la vettura non arrivi entro i termini massimi previsti dal contratto e il cliente intenda rinunciare all'acquisto oppure come il valore futuro garantito offerto nelle formule finanziarie a maxirata che prevede l'automatica estinzione del finanziamento, da parte del dealer, in caso di riacquisto di nuova vettura alla contestuale scadenza della rata finale.

Equs, ha deciso di sviluppare il suo primo prodotto dedicato al settore mobilità proprio andando a rivisitare quest'ultimo servizio offerto dalle case automobilistiche: il valore futuro garantito.

Equs, ha trasformato uno servizio, il più delle volte descritto in un piccolo paragrafo di un contratto di finanziamento, in un **vero e proprio programma di Garanzie supplementari** autoliquidanti legate ad una certificazione del valore futuro del bene sviluppata avvalendosi del massimo riguardo in termini di **trasparenza, etica, accessibilità** a tutti gli utenti, **Concorrenza** (non è gestita direttamente dal brand, quindi è meno influenzata dalle scelte commerciali degli stessi) e **trasferibile ad un terzo** nel momento in cui si rivende il bene (entro i relativi termini della garanzia stessa)

Supportati da specifici protocolli, metodi e processi, algoritmi proprietari, strumenti di analisi, sistemi complessi, learning machine e IA (intelligenza artificiale), Equs sviluppa con i propri software:

i. Il forecast del Valore futuro del Bene
ii. Il Certificato di Valore del bene
iii. La contrattualistica dedicata tra le parti
iv. I protocolli e i metodi di applicazione
v. I software gestionali
vi. I processi auto-liquidanti

Con lo scopo di offrire un servizio d'avanguardia Equs si avvale anche di strumenti e software non proprietari che integrati negli strumenti migliorano il risultato atteso e la costumer experience dell'utente.
L'insieme di queste tecnologie, sostenute anche attraverso un workbot di assistenza virtuale, dedicate al settore mobilità, è denominato "Equity", "EQ" in sigla. Il nome richiama il brand aziendale e i principi di equità, giustizia e imparzialità che desideriamo esprimere.

I prodotti dedicati al settore mobilità sono denominati: Garanzia "Tivale". Il nome è stato selezionato attraverso un Contest sostenuto on-line con il supporto del portale Starbytes. Al contest hanno partecipato oltre 250 professionisti del settore che hanno sviluppato specifiche analisi di naming e payoff oltre ad aver espresso i propri pareri sul progetto nel suo complesso offrendo spunti e punti di vista personali.
"Tivale" richiama la parola spagnola *Que Vale/Vales* in italiano *Valore/Cosa Vali.* Offre un naming internazionale e facilmente assimilabile dall'utente con una fonia dolce e dal tono intrigante e richiamando direttamente il concetto di Valore a cui è dedicata la garanzia.

Tivale, un ecosistema win-win

Tivale è l'unica Garanzia di Valore certificata, autoliquidante e trasferibile presente nel mercato internazionale, dedicata ai prodotti auto, moto e e-bike. A tale scopo abbiamo sviluppato una specifica partnership tecnologica con Luxochain SA, primaria azienda internazionale che sviluppa servizi in blockchain e il cui Founder e Amministratore Delegato, dott. Davide Baldi, è il nostro Innovation Manager e Advisor. La partnership tecnologica sfrutta le competenze blockchain e le piattaforme di Luxochain a favore dei progetti di Equs, in esclusiva per il settore automotive, ed in linea con le normative di sicurezza e con le direttive della comunità europea sulla trasferibilità dei contratti, DL Semplificazione del 12/2018.

Tivale oltre alle sue caratteristiche di unicità utili a brand, rivenditori, banche e finanziarie per la soddisfazione delle esigenze dei propri clienti sarà il primo strumento di certificazione del valore nel tempo sostenendo etica e trasparenza anche nelle transazioni tra privati che

prevedono la cessione del bene, del relativo certificato di valore e di tutto il “fascicolo” delle riparazioni e manutenzioni svolte sul veicolo.
Questo settore, di compravendita tra privati, vale qualche milione di transazioni l’anno e ad oggi non prevede né certificazioni né garanzie; si acquista, nei fatti, con la formula *“vista e piaciuta”.*

Grazie alle Garanzie Tivale e alla nostra tecnologia chi acquista un bene da privato potrà verificare quanto registrato nel tempo avendo certezza del Valore minimo del bene che sta acquistando, conoscendone il valore futuro ed entrando in possesso di tale garanzia al passaggio del veicolo, il tutto con poche e semplici azioni.
Tivale non è pertanto solo una garanzia autoliquidante ma un vero e proprio ecosistema creato con un approccio win-win per tutti i fruitori del servizio.

I Vantaggi per il possessore del bene

I vantaggi per un cliente di ricevere la garanzia supplementare Tivale, sono davvero molteplici:

- Migliorare la ***consapevolezza nell’acquisto*** imparando a conoscere in anticipo il valore del bene nel tempo
- ***Evitare eccessive svalutazioni dei beni,*** come è spesso avvenuto nel mercato in cui il proprietario di un bene si è ritrovato, nel momento della sostituzione, a vedersi riconoscere un controvalore molto basso e in alcuni casi a non vedersi nemmeno quotare il bene per una sua permuta azzerando nei fatti il valore dello stesso;
- ***Evitare valutazioni sbagliate,*** figlie di comportamenti scorretti a vantaggio dei soli profitti dell’acquirente;
- ***Trasparenza sul valore futuro*** di un bene e di conseguenza sul proprio investimento economico incrementando la consapevolezza della spesa;
- ***Educazione ad un consumo attento*** e virtuoso, in quanto essere informato consente di acquisire formazione in termini di contenuti e la conoscenza è la prima arma di difesa verso atteggiamenti scorretti del mercato;
- ***Valorizzare la scelta dell’azienda/fornitore*** identificando la soluzione che offra una garanzia che sostenga, in modo tangibile, il valore dei propri prodotti rispondendone direttamente ove necessario;
- ***La tracciabilità delle informazioni*** in relazione all’utilizzo del bene potendo avere uno strumento digitale (APP mobile) che raccolga la documentazione del bene nella sua vita a sostegno di un utilizzo consapevole

- ***Sostenere l'etica, la trasparenza e la veridicità*** delle informazioni fornite in quanto tracciate e registrate nel sistema
- ***Equità verso il rapporto commerciale*** volto ad una lunga fidelizzazione nel tempo.

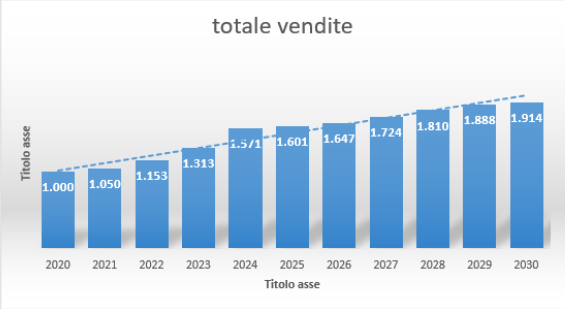
I Vantaggi per rivenditori e brand

L'offerta delle garanzie supplementari Tivale offre al rivenditore innumerevoli vantaggi. Nello specifico offrire, ai propri clienti, il prodotto Tivale consente di rafforzare:

- **Sostenibilità**, in quanto generare flussi in ingresso di veicoli usati certificati consente l'incremento del business usato con particolare attenzione verso quello recente a sostegno delle linee di profitto per il rivenditore
- **Reputazione,** perché un'azienda in grado di sostenere con soluzioni concrete i prodotti che vende si differenzia dalla media del mercato
- **Incremento delle vendite** di veicoli nuovi e usati, perché il prodotto consente punti di ricontatto del cliente ed un diritto di prelazione per l'acquisto dell'usato oltre all'incremento di passaggi in officina legati a manutenzioni e riparazioni.
- **Fidelizzazione**, perché **la garanzia lega il cliente all'operatore** che l'ha venduta e non al marchio del bene
- **Tracciabilità dei passaggi,** perché nel momento in cui un cliente rivendesse il bene ad un privato o ad un altro dealer il rivenditore ne verrebbe a conoscenza potendo seguire il nuovo acquirente del bene nel tempo e offrendo lui gli stessi servizi garantiti al primo acquirente fino all'esaurimento della garanzia.
- **Incremento degli acquisti di vetture usate recenti,** perché un cliente consapevole del suo CTO viene incentivato a sostituire il bene in tempi ridotti per non perdere la fase di Best Selling Time riducendo il proprio profitto nella rivendita
- **Diversificazione del business** in quanto l'incremento delle vendite di usato recente e certificato garantiscono la sua sostenibilità in un mercato sempre più rivolto alle soluzioni di mobilità alternativa non gestibili dal dealer (come vendite dirette delle società di noleggio ed in futuro delle case automobilistiche)

Esempio dei benefici in termini di vendite aggiuntive per un rivenditore da 1000 vetture all'anno:

EQUS – Trade Cycle Management Tivale program Sales



tasso rinnovi 12 mesi	5%
tasso rinnovi 24 mesi	10%
tasso rinnovi 36 mesi	15%
tasso rinnovi 48 mesi	25%

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Vendite	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Vendite per rinnovi TIVALE 12 mesi	0	50	52,5	58	66	79	80	82
Vendite per rinnovi TIVALE 24 mesi	0	0	100	105	105	115	131	157
Vendite per rinnovi TIVALE 36 mesi	0	0	0	150	150	158	173	197
Vendite per rinnovi TIVALE 48 mesi	0	0	0	0	250	250	263	288
totale vendite	**1.000**	**1.050**	**1.153**	**1.313**	**1.571**	**1.601**	**1.647**	**1.724**

Tivale: un idea di valore

La nostra idea è quella di trasformare un concetto, nato per una specifica comunicazione nel settore automotive, in un vero e proprio Certificato di Garanzia Supplementare, regolato in modo chiaro, trasparente, standardizzato, eticamente e commercialmente equilibrato, monitorato da garante terzo Equs, fruibile per tutti i possessori di auto, moto e e-bike, trasferibile e tracciabile.

La Customer Journey degli utenti che acquistano un bene di mobilità quali auto, moto e E-bike si svolge nel 93% dei casi su un percorso digitale sfruttando le informazioni e le modalità oggi fornite dal web. Ben il 34% degli utenti definisce l'acquisto completamente in modo digitale e la restante parte degli utenti si reca, presso il venditore, per la sola conclusione dell'affare e/o per incrementare la propria consapevolezza verso tale acquisto. I dati degli ultimi due anni, le previsioni per il futuro e i risultati delle nostre ricerche di mercato affermano che il dato degli utenti che acquisterà senza svolgere una visita fisica raddoppierà entro i prossimi 5 anni e facendo diventare sempre più necessarie lo sviluppo di garanzie supplementari dedicate a tutela del consumatore finale.

L'ulteriore sviluppo delle vendite attraverso il web comporta un incrementale necessità legata ad una riqualificazione delle garanzie base e supplementari che un'azienda "rivenditore" dovrebbe offrire agli utenti che acquistano un prodotto attraverso una piattaforma digitale.

Nel Codice al Consumo vengono determinate le regole generali supportate dalle integrazioni dell'Agcom e all'intervento delle associazioni dei consumatori, tuttavia le aziende che fanno delle garanzie supplementari un aspetto strategico incrementano la propria brand awareness e il proprio posizionamento mercato e abbiamo ritenuto che la semplificazione, lo sviluppo di servizi di valore e l'integrazione tecnologica possano essere un importante chiave di lettura verso la tutela del consumatore e al contempo delle imprese serie ed affidabili. Un esempio su tutti su questo argomento è Apple che offre sistemi di garanzia supplementari dall'alto valore aggiunto (… e dai costi sostenuti) ottenendo un fortissimo engagement nei confronti del cliente finale.

Prospettive di Sviluppo

La specifica preparazione nel settore automotive dei due soci e ideatori del progetto aziendale ha sostenuto lo sviluppo di un'idea di business dedicata al settore della mobilità che conta oltre 2,5 Milioni di veicoli venduti ogni anno tra Auto, Motocicli e E-bike ed un parco circolante vicino a 50 Milioni di veicoli presenti solo in Italia. Consapevoli dell'importanza del settore, delle relative evoluzioni del mercato e della necessità ed esigenza reale degli acquirenti di un bene di avere maggiore consapevolezza al momento dell'acquisto, abbiamo deciso di trasformare un concetto utilizzato in alcune case automobilistiche, trasformandolo in una certificazione di garanzia supplementare fruibile per tutti gli acquirenti e che fonda le sue basi sul generare consapevolezza, informazione ed educazione e che tuteli clienti e venditori. Il settore conta oltre 10.000 rivenditori di veicoli, moto e e-bike e nascono, sempre più rapidamente, rivenditori specializzati dedicati al web che offrono servizi di consegna del bene anche a casa dell'acquirente. Percepiamo come alta la necessità per gli utenti di saper distinguere tra un venditore bravo in comunicazione digitale ed una realtà consolidata, strutturata che possa farsi carico di gestire in concreto le esigenze del cliente sia lato vendita che post-vendita offrendo valore nel tempo.

I brand del settore auto stanno spingendo molto, anche in comunicazione nazionale, il concetto di valore futuro garantito, non sempre trasferendo le reali dinamiche di un finanziamento. Questo aspetto dovrebbe essere maggiormente monitorato dall'Agcom in quanto non sempre offre trasparenza nella comunicazione, tuttavia, questo aspetto è di assoluto valore nella divulgazione del servizio e delle "value proposition" ad esso collegate. Considerando un percorso di business in cui ci affiancheremo a supporto del posizionamento del brand sia lato marchio che lato rivenditore il nostro posizionamento

strategico giunge in momento in cui il mercato è pronto per percepirne il valore della nostra offerta.

Nel settore dei motoveicoli invece le prospettive sono molto favorevoli non esistendo, di fatto, un prodotto simile al nostro pur in presenza di un grande business dell'usato. Nel settore e-bike riteniamo poi di poter operare sia nei termini di fornitori di garanzie supplementari che di certificatori della vendita e del prodotto sostituendoci, nei fatti, al sistema del pubblico registro delle immatricolazioni esistente per i veicoli targati. A tutti gli effetti la nostra garanzia ma soprattutto tecnologia da noi sviluppata consente di poter associare un bene ad una persona certificandone la filiera. Sarà questo uno dei temi che andremo a discutere presso i principali brand con cui siamo già entrati in contatto e che hanno dimostrato segnali di interesse verso il nostro lavoro.

Il piano di Marketing

Il piano marketing è **articolato in fasi e differenziato per settore** (**auto, moto e e-bike)**. Il primo mercato d'interesse è certamente il settore automotive. Nella **fase di studio progettuale** abbiamo analizzato con indagini specifiche il settore in cui andremo ad introdurre la gamma prodotti **identificando l'archetipo cliente**, il processo di ***customer journey*** del settore mobilità, i principali **canali distributivi**, le parole chiave utilizzate, i **competitor** ove esistenti e relative *value proposition*. Una volta chiariti questi aspetti siamo passati ad **un'indagine di mercato specifica rivolta al cliente finale** fruitore del prodotto al fine di verificare quali fossero le **strategie più efficaci** a favore delle value proposition in modo da identificare il *tone of voice* della comunicazione con cui andare a ridefinire il sito di vendita e i contenuti del front-end. Eseguite queste attività definiremo tutta la brand identity verso utente finale e rivenditori con la costruzione del packaging prodotto da rilasciare al cliente.

Durante la fase di **pre-lancio** verranno inoltre svolte tutte le attività di **test della piattaforma** quali, test in prima persona, test tecnici, test di usabilità ed in ultimo test dei rivenditori partner beta-test.
Questa fase **traghetterà la fase di sviluppo del portale versione beta test** in cui verranno **abilitati** al suo lancio i **dealer che man mano avremo coinvolto attraverso attività one-to-one** e attività di **web marketing** quali:

1. **Campagna Social B2B** (Facebook)
2. **Campagna e-mail di funnel marketing** su portafoglio contatti diretti
3. **Landing commerciale di prevendita**
4. **Sondaggio di mercato** con dimostrazione d'interesse

5. **Campagna Content Marketing** (sito+social)

L'obiettivo di questa fase sarà quello di raccogliere una **lista di rivenditori selezionati** e allineati ai valori del progetto per **estendere la rivendita** del prodotto ad un **numero più consistente** di rivenditori attivabili **nei primi due mesi dal lancio**.
Dall'attivazione dei primi dealer la landing di prevendita verrà trasformata in landing di vendita e le attività sul web vedranno l'integrazione di una specifica campagna social su Linkedin, il rafforzamento dei contenuti delle iniziative di content marketing, lo sviluppo delle attività di funnel marketing e l'integrazione di un servizio di BDC dedicato ai rivenditori per il supporto tecnico e commerciale quotidiano. **Questa fase**, che ipotizziamo **duri 3 mesi**, avrà come obiettivo raggiungere tra i **20 e i 30 dealer attivi** e testerà le **seguenti funzionalità**:

1. **Tools e Algoritmo VFG**
2. Caratteristiche di **usabilità e accessibilità del sito**;
3. **Modalità e velocità** nel **reperimento di informazioni**;
4. Grado di **complessità dei percorsi richiesta** all'utente;
5. Ricorrenza delle **keywords** d'interesse;
6. **Leggibilità e fruibilità** dei **contenuti** testuali;
7. **Facilità di consultazione dei contenuti multimediali** (foto, video)
8. Processi **validazione** del **VFG**
9. **Customer Experience**

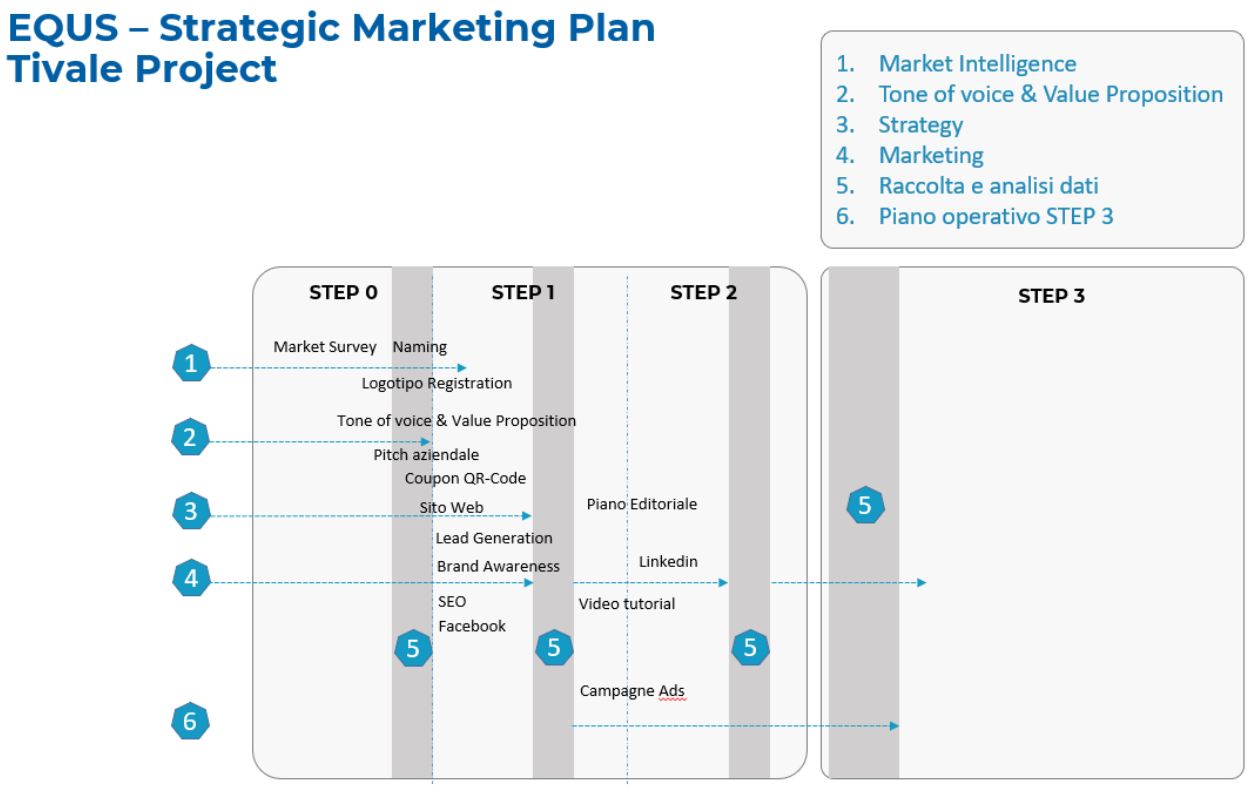
Durante questa fase verranno **sviluppare le prime campagne** dedicate all'utente cliente e alla brand identity:

1. **Seo** & **Copywriting**
2. **Piano editoriale**
3. **Campagna Social B2C**
4. **Sondaggio di mercato** su portafoglio acquisito
5. **Campagna di comunicazione di brand identity** con posizionamento su testate di settore
6. **Campagna Influencer**

Queste **iniziative verranno man mano monitorate** e integrate ove necessario fino al termine dei primi 12 mesi dal lancio.

In relazione al Lancio della **piattaforma dedicata a moto ed e-bike** sono in corso **iniziative** di approccio diretto **verso i brand costruttori** in quanto il **settore è completamente scoperto** dalla tipologia di garanzia da noi sviluppata. È volontà del

management di EQUS di affiancare una specifica strategia di sviluppo da attuare attraverso le aziende produttrici. **L'obiettivo è quello di far lanciare i nostri prodotti durante la fiera di EUROBIKE 2020** a **Friedrichshafen, Germania**, che si svolge in **settembre**, grazie ad un **accordo produttore**. In alternativa opteremo con la medesima strategia per essere presenti alla fiera EICMA dedicata a moto e e-bike che si svolge in Italia a novembre 2020. Lo sviluppo di quest'area di business e le relative **strategie di marketing** verranno identificate **entro luglio 2020**.



4 Struttura Organizzativa dell'impresa:

La struttura organizzativa dell'impresa nel primo anno è costituita dai i due soci che saranno completamente operativi verso lo sviluppo del business oltre, nella seconda metà dell'anno, dall'inserimento di risorse dedicate alla gestione commerciale e tecnica dei rivenditori. Le attività di sviluppo tecnologico saranno gestite dal CTO con il supporto di professionisti specializzati e selezionati per le specifiche competenze tecniche. Il Marketing verrà gestito da società specializzata seguita attraverso la consulenza di un esperto del settore. Nel secondo e terzo anno, verrà sviluppata la struttura del personale utile a sostenere il programma aziendale.

Numero dipendenti previsto diviso per funzione ricoperta:

	2020	2021	2022.
Direzione Generale, CFO e Commerciale	1	2	3

CTO – Chief Technical Officer	1	1	1
Dealer Relation Manager (Account)	0	2	6
Funzione Amministrazione e Segreteria	0	2	3
BDC – Business Developer Center	1	2	6
Project Manager	0	1	2
International Account Manager	0	1	2
Web Developer	0	1	2
Analista Big Data	0	0	1

5 Descrizione dettagliata delle caratteristiche del programma di investimento nel suo complesso

Gli investimenti più importanti della nostra azienda saranno:

a. Tecnologia informatica Web application, Blockchain, Sicurezza e Privacy
b. Commerciale
c. Marketing

Nel 2020 abbiamo previsto lo sviluppo e la messa in opera della fase MVP (Minimun Viable Product) con l'obiettivo di traguardare entro i primi 9 mesi dell'anno la fase di primo sviluppo della web application e il roll-out verso una prima tranche di 40 rivenditori partner nella distribuzione del prodotto.
A novembre 2020 parteciperemo alla fiera internazionale del motociclo e Ebike, EICMA, in cui lanceremo la gamma dei prodotti Tivale e la piattaforma dedicata.
Da settembre abbiamo in programma di raggiungere oltre 80 rivenditori partner convenzionati e attivi nel territorio italiano.
Con questa premessa entro aprile 2020 renderemo disponibile sul mercato la piattaforma web con il relativo front/backend dedicato a rivenditori e utenti.
Il lancio della fase di test sarà effettuato con i rivenditori del settore auto partner di progetto da noi già identificati.
Entro maggio concluderemo la fase di test e inizieremo lo sviluppo commerciale.
In dettaglio, in questa fase, gli investimenti saranno pari a circa 25.000 € suddivisi tra sviluppo tecnico e commerciale.
Verificati gli impatti e la risposta del mercato, adegueremo i rilasci del software che verrà integrato delle funzioni amministrative, blockchain oltre a prevedere i prodotti dedicati al settore moto e bike che verranno presentati a novembre alla fiera dedicata.

Questa seconda fase di rilasci prevede investimenti per circa 25.000 € in tecnologia ed ulteriori 46.000 in comunicazione e marketing.
Nell'ultima parte dell'anno abbiamo previsto la ricerca e selezione del personale che vedrà l'ingresso di un BDC commerciale per la gestione dei rivenditori attivi ed un marketer da dedicare alle attività di comunicazione, lead generation e brand awareness: questi investimenti avranno un costo pari a circa 15000 € per l'anno 2020.
Oltre a quanto precedentemente descritto, una voce di investimento importante e pari a circa 18.000 € per il 2020 riguarda la consulenza e il supporto tecnico di Quattroruote Professional e Autovista Group, con cui viene sviluppata la partnership per le implementazioni del forecast dedicato al prodotto Tivale.

Nel 2021 abbiamo previsto investimenti per circa 90.000 € per il completamento della fase 2 e 3, relativo alle piattaforme tecnologiche – incluso l'assistente virtuale Workbot, il servizio Replace dedicato alla gestione del portafoglio clienti dei rivenditori, al Marketplace e allo sviluppo dei portali dedicati al settore Moto e Bici.
Tale sviluppo tecnologico verrà sostenuto anche da un adeguamento della struttura dipendenti, prevedendo investimenti per 293.000 € in figure commerciali, amministrative, sviluppatore web e marketing. Per l'anno 2021 prevediamo investimenti in marketing per 150.000 €.

Nel 2022 abbiamo previsto investimenti per circa 180.000 € per la gestione, il mantenimento e lo sviluppo delle piattaforme tecnologiche **sia in Italia che all'estero**. Tale sviluppo tecnologico verrà sostenuto da un piano di sviluppo in Europa e un adeguamento della struttura dipendenti che prevede investimenti per 793.000 € in figure commerciali, amministrative, sviluppatori web e marketing sia dedicate al territorio italiano che per le filiali estere. Per l'anno 2022 prevediamo investimenti in marketing per 208.000 €.

6 Elenco delle singole voci di spesa del programma di investimento dei primi 36 mesi:

COSTI FISSI per classe e tipologia		1° anno (Euro)	2° anno (Euro)	3° anno (Euro)	Totale (Euro)
1. Costi di struttura		**120.563**	**950.186**	**2.386.027**	**3.456.776,00**
1.1	Salari e stipendi	13.750,00	293.000,00	793.000,00	1.099.750,00
1.2	Provvigioni venditori e partner	55.813,00	443.586,00	1.224.727,00	1.724.126,00
1.3	Accantonam. TFR				
1.4	Compenso amministratori	3.000,00	60.000,00	120.000,00	183.000,00
1.5	Ammortamento Immob. Materiali				
1.6	Ammortamento Immob. Immateriali				
1.7	Arredi	4.000,00	20.000,00	40.000,00	64.000,00
1.8	Canoni di locazione uffici	4.200,00	25.200,00	33.600,00	63.000,00
1.9	Utenze	4.800,00	15.400,00	27.200,00	47.400,00
1.10 Consulenze	amministrative e legali	11.250,00	18.000,00	30.000,00	59.250,00
1.11 Spese commerciali			30.000,00	45.000,00	75.000,00
1.12 Fornitori dati		18.750,00	25.000,00	37.500,00	81.250,00
1.13 Costi Amministrativi		2.500,00	10.000,00	20.000,00	32.500,00
1.14 Spese generali		2.500,00	10.000,00	15.000,00	27.500,00
2. Costi di sviluppo.		**116.950,00**	**258.000,00**	**412.800,00**	**787.750,00**
2.1	Pubblicità e promozione	15.000,00	90.000,00	120.000,00	225.000,00
2.2	Ricerca e sviluppo/Innovazione	8.750,00	10.000,00	10.000,00	28.750,00
2.3	Altri costi di marketing	31.200	60.000,00	88.800,00	180.000,00
2.4	Formazione del personale	12.000,00	18.000,00	24.000,00	54.000,00
2.5	Sviluppo/manutenzione sito	50.000,00	80.000,00	170.000,00	300.000,00
2.6	_____				
Totale Costi Fissi		**237.513,00**	**1.208.186,00**	**2.798.827,00**	**4.244.526,00**

7 Fatturato previsto dell'impresa:

Esercizi	PRODOTTO	Prezzo Unitario	Quantità prev.	Fatturato Tot.
2020	TIVALE	€ 102,07	2.733	€ 279.066,51
2021	TIVALE	€ 102,11	21.721	€ 2.217.930,45
2022	TIVALE	€ 102,11	59.971,00	€ 6.162.736,73

8 Descrizione del prodotto o servizio che si intende realizzare e dei bisogni di mercato che si intendono soddisfare:

Strutture rivenditori partner di progetto

Cliente (Ragione sociale)	Importo contratto o commessa	Acquisito in data / da acquisire
Parisi 2000 Srl	15.000 €	Acquisito dicembre 2019
Parisi Dakar Srl	10.000 €	Acquisito dicembre 2019
City Motors Srl	15.000 €	Da acquisire
Service Snc	10.000 €	Da acquisire
Audiello e Varallo Srl	15.000 €	Da acquisire

nb: i rivenditori indicati nel riquadro sono stati selezionati come partner di progetto e verranno attivati con condizioni particolari al lancio della piattaforma e dei servizi.

Descrizione del Prodotto

Il certificato di garanzia del valore futuro "**TIVALE**" è il documento che certifica il valore futuro del veicolo in specifici momenti nel tempo a partire dalla data di immatricolazione del bene (ove prevista) o di registrazione della vendita e della garanzia ufficiale, nel caso del settore e-bike. Il certificato può prevedere uno step preciso, ad esempio un certificato Tivale al 36° mese, più steps, ad esempio al 12° al 24°, al 36° al 48° al 60° mese. Il certificato può prevende anche uno step mensile, ad esempio mese 1, 2, 3, 4, 5, 6 etc fino alla scadenza del certificato.

Il certificato è personalizzato con i dati del bene e può prevedere al suo interno il dato di chilometraggio previsto, modalità di utilizzo ed altre indicazioni d'interesse.

Il certificato fa sempre riferimento ai dati caricati all'interno dei nostri sistemi e autocertificati da rivenditore e cliente che sono gli unici responsabili di quanto comunicato.

Il certificato verrà sviluppato attraverso l'interfaccia web proprietaria e gestito attraverso l'associazione dello stesso al contratto di riferimento tramite un **QR Code** dedicato. Il QR Code verrà applicato al certificato fisico rilasciato dal dealer al cliente, unitamente al coupon di prodotto che riepiloga le caratteristiche della garanzia.

Grazie a questa tecnologia, l'utente potrà collegarsi al proprio profilo creato in piattaforma andando a completare il processo di registrazione, le autorizzazioni privacy e le auto-certificazioni a conferma dei dati presenti in piattaforma e precaricati dal rivenditore. Nel suo profilo potrà accedere a tutta la documentazione contrattuale, alla copia elettronica del certificato, alla piattaforma blockchain per la gestione dello stesso in caso di rivendita, ai servizi man mano resi disponibili. Inoltre, all'interno del profilo l'utente potrà registrare le proprie preferenze e registrare le manutenzioni ordinarie e straordinarie del bene, come previsto dalle regole contrattuali per il corretto mantenimento del valore futuro.

Tutte queste funzioni saranno accessibili direttamente sulle APP (android/ios) sviluppate ad hoc da Equs e dedicate a rivenditori e utenti – così da rendere l'operatività e la gestione del servizio più in linea con le attuali innovazioni in termini di user experience (UX).

La vendita è differenziata per prodotto e prevede un prodotto Light, una versione Basic, una versione Extended ed una versione Plus, che potranno essere modificate e adeguate alle necessità di business e/o su specifiche esigenze e/o richieste del mercato.

Equs, in qualità di regolatore ed erogatore della garanzia del valore certificato, si pone come garante terzo. Come normato nel contratto, il cliente, acquisisce un diritto di vendita a favore del rivenditore e di Equs.

Equs garantisce con mezzi propri il cliente e il rivenditore qualora quest'ultimo non possa far fronte all'impegno contrattuale.

Per tutti gli utenti – e abbinato ai servizi di garanzia – sarà possibile, attraverso uno specifico processo da noi elaborato, essere messi a conoscenza del costo di possesso (TCO- Total cost of ownership) mensile del veicolo acquistato.

Tale opportunità permetterà all'utente di essere consapevole del costo di guida del veicolo da lui scelto potendo in questo modo acquisire una maggiore educazione al consumo.

Un utente possessore di più veicoli potrà trovare nella propria App tutti i beni di sua proprietà – sia quelli coperti da garanzia Tivale, sia quelli a lui intestati e/o inseriti in piattaforma.

Blockchain, NFC e IoT

Grazie ai protocolli proprietari di Equs la nostra piattaforma informatica comunicherà in blockchain con i sistemi Luxochain (partner che ha contribuito allo sviluppo della piattaforma).

Attraverso la lettura del QR Code e lo sviluppo di un Token univoco Equs, digitalizzerà il Certificato di garanzia Tivale, associandolo in modo personalizzato, al bene dell'utente.
Verrà certificato:

- Il bene oggetto della garanzia
- La registrazione del contratto
- Il valore garantito secondo i parametri contrattualizzati

Questa tecnologia offre incredibili opportunità tanto da poter essere integrata con qualsiasi informazione legata al prodotto e alla sua vita nel tempo.

A tal proposito abbiamo in corso contatti con **ACI Italia**, la quale ha recentemente trasportato in blockchain il pubblico registro dei veicoli: vorremmo poter operare in partnership offrendo la trasferibilità del dato anche presso la loro piattaforma tecnologica.

Abbiamo deciso di operare con la tecnologia blockchain in quanto nasce con lo scopo di gestire volumi di dati in modo trasparente e accessibile. Riteniamo inoltre che il nostro prodotto, con questa tecnologia, sia maggiormente adeguato ai nuovi standard di compliance aziendale sia nazionali che internazionali.

Nelle nostre valutazioni progettuali, grazie al supporto alla collaborazione attiva con Luxochain vengono elaborate informazioni per sostenere i processi di:

a. Decentralizzazione
b. Trasparenza
c. Sicurezza
d. Immutabilità
e. Consenso
f. Responsabilità
g. Tracciabilità
h. Sostenibilità
i. Reputazione

Il Value Forecasting Intelligence System (VFIS)

VFIS è composto da vari algoritmi, tra di loro collegati e se necessario interoperanti. L'impianto statistico è pensato per prevedere il valore residuo percentuale, calcolato sulla base del valore fattura pagato dal cliente incluso di optional. Il forecast, in costante evoluzione nel tempo, è integrato con sistemi complessi e algoritmi proprietari. Sono compatibili con VFIS tutte le autovetture e i Veicoli Commerciali Leggeri (VCL), i motoveicoli e e-bike venduti sul mercato italiano con alcune esclusioni.

Il risultato ottenuto corrisponde alle previsioni delle quotazioni di vendita e delle quotazioni di ritiro per veicoli nuovi (immatricolati nel momento di consultazione della previsione) o usate per un periodo temporale fino a 10 anni di vita del veicolo stesso, con alcune esclusioni.

Le previsioni, risultato del modello statistico, vengono costantemente monitorate dai nostri tecnici e dai tecnici dei nostri partner, che attraverso meccanismi di propagazione degli effetti, coerente ed ancorato ai parametri esplicativi del medesimo sistema statistico, possono integrare nelle previsioni fattori non presenti nei dati di input dall'ambiente statistico. La verifica della bontà delle previsioni viene effettuata attraverso un confronto retrospettivo con le quotazioni dell'usato di Eurotax e Quattroruote, oltre ad accurati processi di back-testing che permettono di monitorare costantemente le performance del sistema.

Per evidenti motivi statistici e di mercato, sono esclusi dalle nostre previsioni alcuni veicoli appartenenti a specifiche categorie per le quali non è possibile formulare previsioni con sufficiente garanzia di affidabilità. Le categorie alle quali appartengono questi veicoli sono le seguenti:

- Autoveicoli sportivi appartenenti al segmento S0. Sono veicoli che per loro specificità nel tempo hanno mostrato di avere andamenti non lineari nelle valutazioni economiche delle quotazioni
- Veicoli non quotati o quotabili. Veicoli per i quali allo stato attuale non è prevista una quotazione
- Veicoli appartenenti alla categoria degli allestiti come (ambulanze o centinati, oppure dei camper)
- Veicoli utilizzati per gare anche amatoriali che possono subire sollecitazioni agli apparati al di fuori dei normali standard di categoria

8.1.1 Servizi e software accessori integrati nell'ecosistema TIVALE (fase 2,3 e 4)

Grazie alle tecnologie sopra descritte e alle nostre competenze nel settore nei mesi di sviluppo delle fasi 2, 3 e 4 del progetto abbiamo previsto lo sviluppo dei seguenti software accessori:

8.1.1.1 Valutazione Certificata

Con l'intento di offrire dei servizi paralleli utili ad attirare potenziali clienti per trasformarli in opportunità da rivendere alla rete di partner, qualsiasi utente che si avvicinerà la piattaforma EQ anche grazie alle nostre attività di comunicazione, potrà richiedere una valutazione del suo usato sfruttando il nostro processo di certificazione del valore.

Il Lead verrà poi ceduto ai dealer aderenti l'iniziativa, per consentir loro di entrare in contatto con l'utente e proporre un'offerta di ritiro del mezzo e/o l'eventuale permuta. L'utente, grazie alla certificazione ottenuta, potrà recarsi presso un rivenditore avendo informazioni autocertificate che, se confermate, sosterranno il valore del bene evitando valutazioni potenzialmente fraudolente o sottostimate. In alternativa l'utente potrà utilizzare tale certificazione per la rivendita a privato del bene, andando a rafforzare il prezzo richiesto con una certificazione accessoria del veicolo analizzata da società super partes.

Offrire un servizio di certificazione del valore è un importante novità nel mercato delle vendite tra privati, che troppo spesso cade nella rete delle vendite fatte da rivenditori poco affidabili e/o finti privati che hanno facilmente alterato il veicolo per massimizzarne il profitto.

8.1.1.2 Best Selling Time (BST)

Attraverso specifici software, sistemi complessi e algoritmi proprietari, la piattaforma EQ elaborerà i dati ricevuti e inseriti a sistema calcolando in autonomia il miglior momento per la vendita dell'auto. Questo verrà fatto identificando, rispetto al costo di guida dell'utente, un valore di equity coerente che sostenga il mantenimento dello stesso costo di guida sostituendo il bene con un nuovo prodotto.

L' Equity terrà conto:

- Dell'effetto forbice esistente tra l'aumentare dei prezzi dei veicoli nuovi e la svalutazione del bene
- Dei costi di manutenzione e gestione del prodotto
- Del TCO

Offrendo come soluzione la sostituzione del bene con un nuovo prodotto riducendo rischi e ottimizzando le opportunità economiche a favore dell'utente.

Ogni qual volta utilizzerà il software Replace, il rivenditore potrà verificare lo stato di Equity del proprio database, gestendo campagne di comunicazione verso gli utenti in target. Il cliente verrà avvisato attraverso una notifica push e potrà innescare il processo necessario per verificare il VFG entrando nel processo Replace Attivo.

BST consente a EQ di definire quand'è il miglior momento di rivendita stimato, sulla base delle preferenze del cliente, del bene in oggetto, del mercato e delle abitudini.

Grazie a questo servizio EQ permette, ai possessori di veicoli, di ottimizzare l'investimento e le conseguenti opportunità e ai rivenditori di incrementare le vendite in modo programmato e costante.

Le nostre stime basate sui risultati ottenuti da Toyota con Pay X Drive considerano un incremento medio del 30% di vendite nei successivi 36 mesi.

Una delle caratteristiche di questo servizio è la possibilità per il rivenditore di rendere disponibile il proprio database cliente alla gestione del software che, tenendo in considerazione le informazioni esistenti, individuerà gli utenti con un equity ritenuto positivo consentendo all'utente e al rivenditore un nuovo punto di contatto.

8.1.1.3 Replace

Replace è la piattaforma di CRM dedicata al servizio di "sostituzione" da cui prende il suo nome.

Utile ai rivenditori per la gestione delle campagne pubblicitarie, sarà disponibile ai soli possessori della garanzia TIVALE. Grazie alla sua tecnologia, è in grado di ottimizzare la proposta di sostituzione del bene.

Questo servizio consentirà al cliente di ricevere offerte in modo proattivo da parte del rivenditore, eliminando inutili perdite di tempo e ottimizzando l'investimento.

Replace potrà offrire una soluzione di sostituzione trasversale al cliente, sia che decida di sostituire pagando in contanti che attraverso formule finanziarie.

Replace per l'utente Cliente

All'interno dell'area dedicata a REPLACE, presente nella web application, e per tutta la durata del possesso del bene, il cliente riceverà **offerte di sostituzione personalizzate**, supportate sia da condizioni di *Best Selling Time* che da particolari condizioni di mercato.

L’obiettivo, lato cliente, sarà quello di ottimizzare l’operazione di sostituzione traendone massimo vantaggio. Oltre a questa straordinaria opportunità, l’utente potrà decidere liberamente di attivare i servizi di REPLACE decidendo in autonomia di procedere con la Sostituzione del veicolo e richiedendo l’attivazione della garanzia TIVALE al proprio rivenditore. Come da contratto e entro 90 giorni dalla richiesta, il dealer dovrà operare per la chiusura della trattativa.

Replace è un CRM Intelligente che consente al rivenditore di essere sempre aggiornato sulle preferenze, sulle abitudini e sulle scelte del cliente. Con questo approccio EQ è in grado di suggerire al rivenditore la direzione del mercato e il cambiamento delle esigenze e attraverso Replace sviluppare proposte di sostituzione personalizzate.

Replace prevede un processo Attivo e uno Passivo

Il processo Passivo*:* il cliente, grazie a Replace, riceve le proposte nella propria area riservata. Se una proposta dovesse trovare il suo interesse il cliente potrà scegliere di approfondire oppure optare immediatamente per l’attivazione del servizio e la sostituzione del veicolo passando dal processo di certificazione finale del VFG.

Step di processo:

a. Ricevo proposta
b. Verifico interesse
c. Attivo Replace
d. Eseguo Autocertificazione dello stato della vettura
e. Ricevo conferma appuntamento presso il rivenditore
f. Chiudo contratto

Il processo Attivo: Il cliente grazie a *Best Selling Time* o per una propria esigenza personale, decide di sostituire il veicolo. Raggiunto il suo grado di consapevolezza nella scelta attiva il servizio Replace.

Step di processo:

a. Esegue Autocertificazione dello stato della vettura
b. RIceve appuntamento per la Certificazione del Valore Futuro Garantito

Il Cliente, post certificazione, ha la possibilità di:

- *Vendere per suo conto il veicolo ottenendo le condizioni certificate dal rivenditore (vendita tra privati)*
- *Procede con la sostituzione attraverso il suo rivenditore*

8.1.1.4 Marketplace

In linea con le attuali tendenze per la gestione della compravendita on line, Equs lancerà, nella fase 4 di sviluppo, un marketplace dedicato ai suoi clienti per unire domanda e offerta tra gli utenti possessori della garanzia Tivale e i rivenditori partner.

Riepilogo

La certificazione del Valore futuro garantito TIVALE viene declinata in una specifica gamma prodotti dedicata a 3 settori della mobilità di nostro interesse.

Settore auto:

- **Tivale Light:** Garanzia di **valore futuro garantito a 18, 24 e 36** mesi dalla data di acquisto
- **Tivale Basic**: Garanzia di **valore futuro garantito da 18 a 72 mesi** dalla data di acquisto
- **Tivale Full**: Garanzia di **valore futuro garantito da 18 a 120 mesi** dalla data di acquisto con mensilizzazione del valore
- **Tivale Extended**: Garanzia di **valore futuro garantito che estende per ulteriori 36 mesi** la garanzia a scadenza di quanto stabilito con il piano finanziario a maxirata.

Settore motociclo:

- **Tivale basic:** Garanzia di **valore futuro garantito a 18, 24 e 36** mesi dalla data di acquisto
- **Tivale Plus:** Garanzia di **valore futuro garantito da 18 a 60 mesi** dalla data di acquisto con mensilizzazione del valore.

Settore E-bike:

- **Tivale basic:** Garanzia di **valore futuro garantito a 12 e 24** mesi dalla data di acquisto
- **Tivale Extended:** Garanzia di **valore futuro garantito che estende, di ulteriori 12/24 mesi,** la copertura Tivale basic.

La garanzia del valore futuro consente al cliente di proteggersi ed offre al dealer grandi opportunità di *touch point* e fidelizzazione del cliente. Per il dealer, la garanzia supporta l'incremento delle vendite di veicoli nuovi e la maggiore disponibilità di veicoli usati (recenti e ben mantenuti) con cui incrementare le proprie opportunità di business.

I dati a nostra disposizione confermano che 1 utente su 3, possessore di una garanzia del valore, sostituisce più frequentemente il bene. Nel settore auto questo aspetto avviene normalmente tra il 36° e il 48° mese. Le nostre analisi legate invece al settore moto e e-bike ci inducono a valorizzare un processo sostitutivo tra il 18° e il 36° mese.

A questi dati si aggiungono le innumerevoli transazioni tra privati che vedranno, per la prima volta sul mercato, non solo il passaggio di un bene, ma anche il passaggio di una certificazione del valore che tiene traccia della trasferibilità del prodotto e consentendo anche al futuro acquirente di poter fruire al meglio dei servizi ad esso collegati.

Come descritto in fase di presentazione, il certificato di garanzia del valore futuro "TIVALE" ha lo scopo di soddisfare specifici bisogni di mercato ed in particolar modo serve ed *evitare*:

d. Le eccessive svalutazioni dei beni
e. Valutazione non corrette e/o ingannevoli

Incrementando e avvantaggiando:

a. Consapevolezza
b. Reputation
c. Trasparenza
d. Sostenibilità
e. Educazione al consumo
f. Brand awareness
g. Tracciabilità delle informazioni
h. Etica e trasparenza nell'utilizzo del bene
i. Equità nel rapporto commerciale

Gli ulteriori bisogni che andremo a coprire sono:

1. **Competitività**, la possibilità per tutti i rivenditori di auto, non concessionari, di equiparare e/o migliorare la proposta commerciale nei confronti delle offerte dirette delle case automobilistiche, sostenendo una maggiore concorrenza nel mercato a vantaggio dell'utente finale
2. **Maggior servizio**, la possibilità per il mercato moto e bici di integrare una nuova garanzia supplementare a sostegno di tutti gli utenti che amano rinnovare un prodotto
3. **Allargamento del mercato**, la possibilità di alimentare lo sviluppo del mercato usato e certificato a favore di un'utenza meno desiderosa di acquistare un prodotto nuovo, seppur interessata ad un prodotto di alta qualità e fruibilità nel tempo
4. **Fidelizzazione**, un programma di fidelizzazione della clientela strutturato che sostiene e supporta l'incremento delle vendite nel tempo, sviluppando la brand awareness del rivenditore

5. **Nuovo segmento di mercato,** per una banca e/o finanziaria non-captive la possibilità di equiparare la propria offerta con quella delle case automobiliste sostenendo la concorrenza nel mercato

9 Descrizione del mercato di sbocco (dimensioni, andamento storico e previsioni):

Il mercato di riferimento è quello dei beni del settore mobilità Automobili, Motocicli e E-Bike.

Automobili: Negli ultimi tre anni esaminati il trend di vendita è stato sostanzialmente stabile passando da quasi 2 milioni del 2017 al 1,95 milioni del 2018 per chiudere il 2019 allo stesso livello nel 2018 (Fonte Unrae).

Motociclette: Negli stessi anni le motociclette nuove immatricolate sono state 204,4 k (2017), 218.7k (2018) per chiudere a 231.9 k nel 2019. (Fonte: Moto.it)

Le previsioni per i prossimi anni prevedono una piccola crescita del mercato auto che dovrebbe avvicinarsi a quota 2 milioni già nel 2020 mentre per quanto riguarda le motociclette le previsioni sono di un sostanziale mantenimento delle quote di media annuale.

Il settore delle E-bike invece continua la sua inarrestabile crescita a doppia cifra, le vendite registrate nel 2019 sono pari a 200k pezzi +15,6% rispetto all'anno precedente. (Fonte: Panorama.it)

Il settore Automotive in questi anni subirà una forte trasformazione dovuta principalmente all'elettrificazione delle motorizzazioni.
Si registra, inoltre, un forte incremento nell' utilizzo di offerte di acquisto attraverso formule di finanziamento a Maxirata o Leasing che prevedono un VALORE FUTURO GARANTITO (in seguito VFG), in alcuni casi offerti dalla casa automobilistica in altri direttamente dai concessionari che sottoscrivono un sub accordo con la casa. Importante evidenziare che nel caso i concessionari decidano di non accettare il rientro dell'auto, possono essere penalizzati nel rapporto con la casa automobilistica.

Questa formula consente al cliente, sulla carta e nell'unico momento della scadenza della maxirata, di poter lasciare di fatto il veicolo presso il dealer con l'idea che gli verrà garantito quel valore minimo di riacquisto oppure aderire alla sostituzione dello stesso con un altro veicolo nuovo attivando un finanziamento.
Unica eccezione del mercato è il prodotto offerto da Toyota Financial Services denominato Pay X Drive che invece stabilisce un VFG mensile, valido per tutto il periodo di finanziamento, in cui il cliente potrà di fatto cedere 'auto al concessionario o sostituire.

Ovviamente il valore viene garantito solo presso la rete autorizzata ed in alcuni casi solo presso il dealer di riferimento. Altre volte sono garantiti solo in caso di sostituzione come avviene per il prodotto Audi Value. Anche nel settore Moto si cominciano a vedere formule simile, come quella offerta da Yamaha.
Anche in Europa le case promuovo tali formule, tutte derivanti da IDEA FORD, prima casa automobilistica a immettere nel mercato questi concetti.

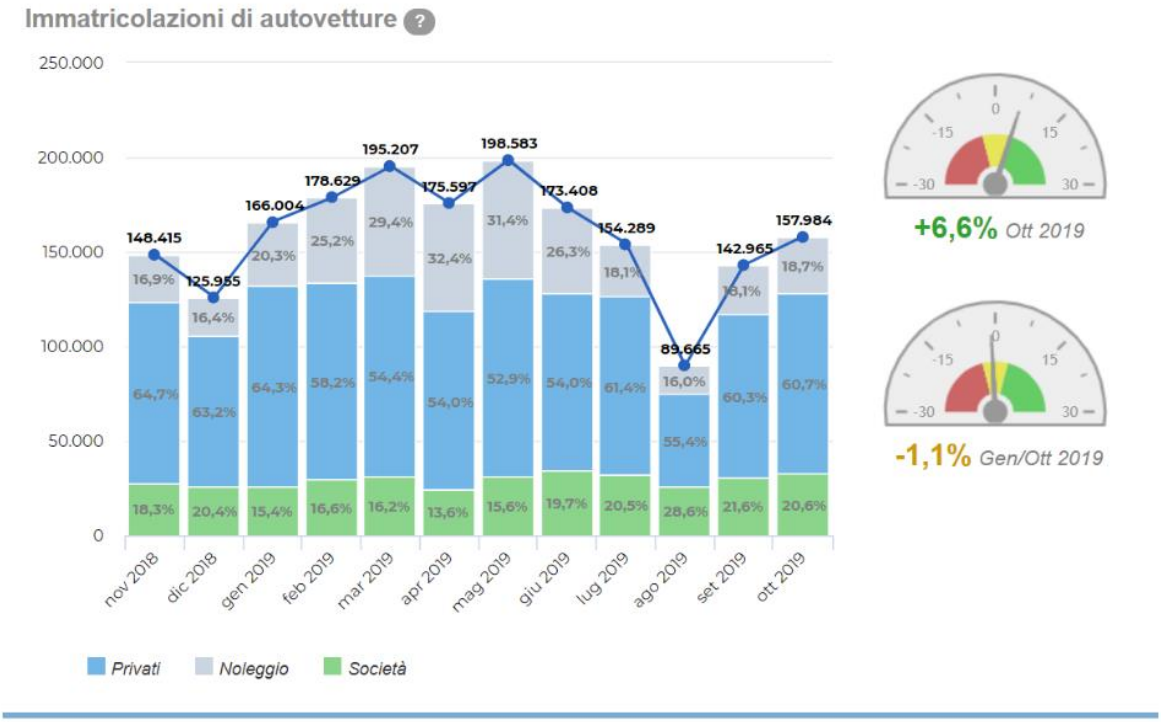
Tuttavia, emergono alcune "*aree buie*" sulla reale attività svolta attraverso queste formule "garantite". In Primis quelle legate alle operatività della rete concessionaria, come emerso anche da recenti articoli di Quattroruote e/o dalle indagini di Altroconsumo facilmente reperibili in rete. Questo aspetto danneggia i rivenditori e i brand che fanno dell'etica commerciale un valore aggiunto della propria impresa lasciando che l'utente disinformato possa finire nelle mani di chi, invece, rovina la percezione di un'intera categoria professionale.

Il mercato è nei fatti deregolamentato, i contratti sono poco chiari per l'utente che poi non ha gli strumenti per poter contestare in modo efficace.

Un altro aspetto importante del mercato è che esistono molte realtà multibrand (i.e. non concessionarie) in grado di offrire una garanzia di tale valore, proprio perché oggi offerta passa solo attraverso il brand produttore. Tutta questa categoria di imprese ha necessità di entrare in maggior concorrenza con i dealer concessionari ponendosi in un modo nuovo per distinguersi nel proprio mercato.

Volumi Auto nuove andamento 2019 (dati Unrae)

L'andamento del mercato nel 2019 subisce una lieve contrazione rispetto allo stesso periodo del 2018 con -1,1%.



Circa il 21% di vetture vengono immatricolate dai noleggi che crescono rispetto al 2018. Anche il mercato Privati cresce di un punto il tutto a discapito del mercato immatricolazioni a azienda. Nel 2019 crescono le motorizzazioni a benzina, conseguenza della demonizzazione del diesel e viene confermato il trend positivo verso le auto ibride ed elettriche.

Fonte: Report Annuale Unrae 2018

Autovetture Nuove

Negli ultimi 10 anni, dopo il picco di 2.494.000 immatricolazioni toccato nel 2007, le progressive flessioni registrate dal mercato auto hanno portato ad un minimo di 1.305.000 nel 2013 per poi risalire fino a 1.971.000 nel 2017. L'anno 2018 è tornato in territorio negativo sfiorando 1.910.000 auto vendute (-3,1%). A causa di una demonizzazione tanto generalizzata quanto ingiustificata, le vetture diesel sono state fortemente penalizzate, segnando nel 2018 una perdita di oltre 5 punti percentuali di quota di mercato, con una flessione degli acquisti da parte sia dei clienti privati che delle società. Tutto ciò, a beneficio delle alimentazioni a benzina e ibride. Hanno segnato un'ottima crescita anche le vetture elettriche, con circa 5.000 unità, più del doppio di quelle dell'anno precedente. Hanno incrementato la propria rappresentatività i privati e il noleggio (questo ultimo grazie alla tenuta del lungo termine). Una flessione generalizzata ha inoltre interessato tutte le tipologie di carrozzerie, con l'eccezione di fuoristrada e crossover (SUV), arrivati a rappresentare insieme il 38,6% delle vendite totali. Dal punto di vista dei segmenti di mercato, le medie del segmento C sono le uniche in crescita, riuscendo a coprire 1/3 delle vendite. Il Nord Ovest, soprattutto per il forte calo del Piemonte, ha perso la prima posizione per numero di immatricolazioni a beneficio del Nord Est. Dal punto di vista delle

emissioni climalteranti, il 2018 ha visto un'inversione di tendenza, con una risalita della CO2 media ponderata a 115,4 g/km. Ciò a causa del calo delle vendite delle vetture diesel che, rispetto ad altre alimentazioni, emettono meno CO2.

Autovetture Usate

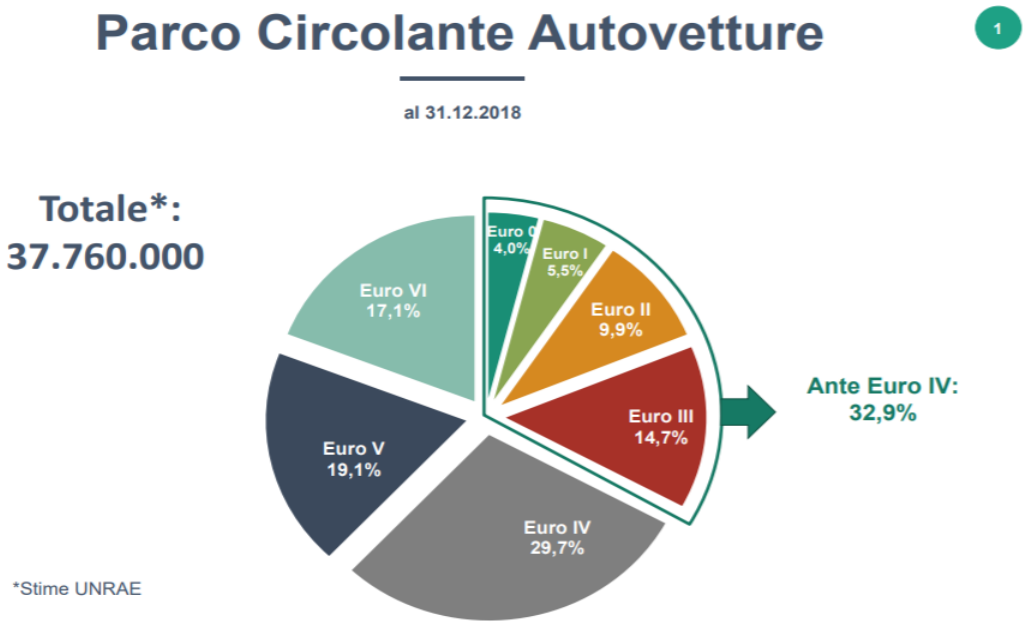
Sul fronte delle auto usate, i trasferimenti di proprietà hanno superato i 3.000.000 di unità, con un incremento dei passaggi da operatore a cliente privato.

Veicoli Commerciali

Nel 2018, a causa dell'indisponibilità di prodotto rispondente alle nuove norme di omologazione e dell'incertezza degli operatori in un contesto macroeconomico di rallentamento, si è registrato un altro segno meno nel mercato dei veicoli da lavoro, facendolo tornare ai livelli del 2010, con circa 182.000 veicoli. In flessione i furgoni mentre recuperano i cassoni. Oltre il 90% delle vendite ha riguardato veicoli diesel (che però perdono quasi due punti di quota) e l'alimentazione a benzina ha raggiunto il 3% di rappresentatività; in crescita anche la share del metano, seppur con volumi ancora residuali.

Parco Circolante

Il parco circolante italiano è ampiamente obsoleto: l'anzianità media continua a crescere con impatti estremamente negativi sul piano della sicurezza e dell'ambiente. In particolare, per le autovetture l'età media sfiora gli 11 anni, per i veicoli industriali con ptt >3,5t è di 13,2 anni, per gli autobus di 12 anni, tutti dati superiori alle rispettive medie europee



I numeri del Mercato Europa immatricolazioni auto nuove

Il Mercato Europeo vede l'Italia come il 4° paese per immatricolato nel 2019 in lieve contrazione rispetto al 2018. La Germania resta, con oltre 2,7 Mio di veicoli immatricolati (YTD SEPT 2019 VS 2018), al primo posto, confermando una crescita del 2,5% vs il 2018.

MERCATO EUROPEO

PER NAZIONE

Paesi	9 mesi 2019	9 mesi 2018	Var.%
Germania	2.740.158	2.673.418	2,5
Gran Bretagna	1.862.271	1.910.820	-2,5
Francia	1.641.367	1.662.682	-1,3
Italia	1.467.590	1.491.701	-1,6
Spagna	965.339	1.042.673	-7,4
Belgio	439.254	455.722	-3,6
Olanda	331.267	359.317	-7,8
Austria	258.272	275.758	-6,3
Svezia	247.774	281.828	-12,1
Portogallo	174.024	182.695	-4,7
Danimarca	173.627	169.980	2,1
Irlanda	113.948	123.195	-7,5
Grecia	92.772	84.076	10,3
Finlandia	87.929	97.734	-10,0
Lussemburgo	43.038	42.369	1,6
UE 15	***10.638.630***	***10.853.968***	***-2,0***
Svizzera	226.310	225.286	0,5
Efta	***346.752***	***352.749***	***-1,7***
UE15 + Efta	***10.985.382***	***11.206.717***	***-2,0***
UE 28*	***11.769.097***	***11.955.398***	***-1,6***
UE28* + Efta	***12.115.849***	***12.308.147***	***-1,6***

In Europa è il gruppo Volkswagen ad avere il primato. Attualmente le possibili voci di un'unione tra Fiat e Peugeot porterebbero, nel corso del 2020, alla nascita di un nuovo gruppo che potrebbe minare il primato detenuto da sempre dal gruppo tedesco.

PER MARCA

Marca	9 mesi 2019	%	9 mesi 2018	%	Var.%
Volkswagen	1.339.576	11,1	1.394.405	11,3	-3,9
Renault	807.640	6,7	885.540	7,2	-8,8
Ford	739.639	6,1	768.584	6,2	-3,8
Peugeot	738.648	6,1	753.172	6,1	-1,9
Opel	682.271	5,6	700.385	5,7	-2,6
Mercedes	673.544	5,6	650.886	5,3	3,5
BMW	612.769	5,1	617.069	5,0	-0,7
Audi	580.696	4,8	610.304	5,0	-4,9
Skoda	580.515	4,8	562.403	4,6	3,2
Toyota	569.903	4,7	561.066	4,6	1,6
Fiat	515.952	4,3	579.745	4,7	-11,0
Citroën	500.008	4,1	470.760	3,8	6,2
Dacia	449.949	3,7	405.268	3,3	11,0
Hyundai	428.861	3,5	425.559	3,5	0,8
Seat	397.498	3,3	363.015	2,9	9,5
Kia	389.151	3,2	385.818	3,1	0,9
Nissan	305.573	2,5	411.691	3,3	-25,8
Volvo	248.950	2,1	238.014	1,9	4,6
Mazda	184.295	1,5	183.726	1,5	0,3
Mini	163.568	1,4	160.806	1,3	1,7
Jeep	132.365	1,1	131.282	1,1	0,8
Land Rover	116.742	1,0	117.176	1,0	-0,4
Mitsubishi	116.264	1,0	109.043	0,9	6,6
Honda	95.406	0,8	109.486	0,9	-12,9
Smart	79.013	0,7	74.829	0,6	5,6
Jaguar	61.222	0,5	62.297	0,5	-1,7
Porsche	55.460	0,5	62.221	0,5	-10,9
Lancia/Chrysler	45.806	0,4	35.464	0,3	29,2
Lexus	42.491	0,4	36.448	0,3	16,6
Alfa Romeo	41.378	0,3	71.040	0,6	-41,8
DS	35.739	0,3	36.274	0,3	-1,5
Lada	3.814	0,0	4.142	0,0	-7,9
Altre	*381.143*	*3,1*	*330.229*	*2,7*	*15,4*
Totale	**12.115.849**	**100,0**	**12.308.147**	**100,0**	**-1,6**

Il Mercato Mondiale

Nel mercato Mondiale vede il primato di vendite in CINA e il mercato Europeo è il secondo mercato per importanza nel mondo. Il Mercato NAFTA (Usa, Canada e Messico) vede una forte contrazione delle vendite.

MERCATO MONDIALE

(Passenger cars, vendite in milioni di unità)

Area	Anno 2018	Anno 2017	Var.%
Mondo	68,7	70,7	-2,8
Nafta	6,8	7,7	-11,7
Centro/Sud America	3,8	3,6	5,6
Giappone	4,4	4,4	0,0
Cina	23,7	24,7	-4,0
Europa	15,6	15,6	0,0
India	3,4	3,2	6,3
Africa	0,9	0,8	12,5

9.1 Settore Motoveicoli

Per il **sesto anno consecutivo**, dopo il minimo negativo del 2013, il mercato motociclistico italiano chiude in attivo. E' quindi confermata la tendenza di crescita vista in quasi tutti i mesi del 2019, una ripresa che prosegue appunto dall'inizio del 2014.

Il mese di **dicembre** appena concluso ha visto il segno meno, con il totale delle immatricolazioni a **6.125** unità (**-16,5%**) e con le vendite **moto a -25%** (2.738 unità) e quelle scooter a -8,1% (3.387 unità). Tuttavia il raffronto con le vendite di dicembre 2018 è **anomalo**, in quando un fa terminava la possibilità di immatricolare i veicoli omologati **Euro3** e questo falsò l'andamento medio.

Tanto che **le vendite moto crebbero a dicembre 2018 del 95% e quelle scooter del 26%**, con un totale di 7.289 unità immatricolate e un corrispettivo +52,9%. Peraltro, le contenute vendite mensili di dicembre, mese che vale circa **il 3% del mercato** annuale, sono maggiormente sensibili ad aumenti o diminuzioni percentuali in presenza di condizionamenti esterni.

Come è stato il caso degli incentivi sui **ciclomotori elettrici**, che a dicembre 2019 hanno fortemente sostenuto le registrazioni dei “cinquantini”: 2.274 unità e un +77%.

Secondo le analisi condivise con DUERUOTE (editoriale Domus dedicato al settore) solo Bmw, ha iniziato ad utilizzare formule finanziarie con il valore futuro garantito. Il mercato dei motoveicoli ha sempre vissuto di forte riflesso a quello del settore auto andando man mano ad integrare i prodotti e i servizi presenti sulle vetture come finanziamenti dedicati, polizze assicurative specifiche e programmi di manutenzione dedicati. Il settore è ormai pronto anche valorizzare al meglio i propri prodotti con servizi di garanzia supplementare utili a sostenere nuovi cicli di sostituzione. Per questa ragione, stiamo avvicinando il nostro progetto non solo ai rivenditori del settore ma anche e direttamente ai brand che potrebbero decidere di utilizzare i servizi di Equs per incrementare ulteriormente la propria brand awareness.

9.2 Settore E-bike e Bike Muscolari Speciali

Il settore è in costante crescita. Sempre maggiore il numero di appassionati che si avvicina a prodotti che hanno un prezzo che varia dai 2500 € ai 7500 €. Caratterizzato sia da brand strutturati che da imprese famigliari specializzate, il settore comincia ad offrire le prime formule finanziarie e assicurative per agevolare l’acquisto. Non prevedendo una reale immatricolazione del prodotto, non esistono in questo settore analisi sulle quotazioni dei beni, tuttavia il mercato dell’usato è in forte crescita e lo stesso vale per l’incremento, da parte dei rivenditori, delle formule con permuta dell’usato per la vendita del nuovo.
Un’altra opportunità che la nostra garanzia offre al produttore è la possibilità di registrare la vendita del bene in blockchain in modo da poter utilizzare la registrazione come se fosse il certificato di proprietà
Inoltre, alcuni brand non hanno strumenti informatici evoluti e il mercato, in questa fase, risulta essere ancora non molto strutturato. Tuttavia, i volumi sono enormi e la distribuzione di un brand è internazionale.
Equs si pone anche l’obiettivo di aiutare la catena Produttore- Rivenditore – Acquirente a raggiungere una migliore consapevolezza rispetto alla commercializzazione, vendita e acquisto del bene. Abbiamo avuto contatti con alcuni produttori che si sono dichiarati interessati alla possibilità di sviluppare insieme a Equs un forecast di valore del bene per permettere loro di standardizzare le quotazioni sostenendo allo stesso tempo la tracciabilità dei prodotti.

9.3 Settore Finanziarie e Banche

Il mercato stima che circa il 70% dei clienti privati che acquistano un veicolo nuovo lo finanzi attraverso varie formule. Fatto 100 il mercato che conta oltre 70 miliardi di finanziato i finanziamenti finalizzati valgono il 23% del business

CREDITO AL CONSUMO FLUSSI FINANZIATI PER ACQUISTO AUTO - ANNO 2018			
	miliardi di €	quota %	var.% su 2017
Prestiti personali	24,50	34,6	+5.0%
Finanziamenti finalizzati per Autoveicoli e motocicli	16.15*	22,8	+9.3%*
Carte rateali/opzione	20,02	28,3	+4.4%
Cessione del quinto	5,34	7,5	+4,6%
Altri prestiti finalizzati	4,78	6,8	+12,9%
TOTALE	70,78	100	+6.3%

Nel settore Moto la percentuale dei veicoli finanziati scende intorno al 40%, mentre nel settore e-bike, seppur i dati sono di difficile reperibilità, solo il 15% dei clienti si avvicina ad una proposta finanziaria (indagine interna)

9.4 Conclusioni

In base alla ventennale esperienza nel settore automotive, si evidenzia che il bacino dei potenziali acquirenti dei servizi di Equs sia composto dagli acquirenti di strumenti di mobilità siano esse auto, moto che bike.
I cambiamenti in atto, e quelli futuri derivanti dall'incremento della vendita di beni ad energia alternativa, valorizzeranno in modo sostanziale i servizi dall'alto valore aggiunto, riducendo il numero di veicoli nelle città e favorendo l'ingresso di moto elettriche e e-bike per una mobilità alternativa.

La necessità di certezza e trasparenza richiesti in ogni processo di acquisto sono alla base del potenziale successo del progetto.

Un ulteriore elemento favorevole è l'ingresso del prodotto nel mercato di vendita tra privati dei beni, anch'esso poco caratterizzato da chiarezza e regolamenti e privo di servizi di valore condivisi tra le parti coinvolte. Avere un valore futuro certificato da una terza parte consentirà una base di trattativa trasparente verso qualsiasi scambio

Una maggiore necessità di differenziazione del brand unita alle esigenze di tracciabilità e sostenibilità della filiera oltre alla crescente distribuzione tramite internet supporteranno la nascita di garanzie supplementari a favore dell'utente finale.

Riteniamo inoltre che il nostro approccio romperà gli attuali schemi di valore e valutazione dell'usato, supportando processi virtuosi e trasparenza a favore sia dell'utilizzatore che del professionista.

Equs si pone come un servizio di garanzia e consulenza al consumatore che potrà, grazie ad esso, essere più informato, più attivo e più consapevole.
La mobilità che cambia è di certo un argomento importante su vari tavoli di lavoro e il cambiamento deve passare dall'incremento di Valore del Cliente.

9.5 Concorrenza

La concorrenza diretta è rappresentata dalle case automobilistiche che potrebbero decidere di replicare il servizio o integrare l'attuale offerta. Tuttavia, limiterebbero per ovvi motivi la flessibilità del cliente che in Equs potrà trovare il vantaggio di essere MULTIBRAND.
Non vi sono al momento altre società che offrono un servizio che possa considerarsi in concorrenza con EQUS sul progetto Tivale dedicato al settore mobilità.

Si ritiene però plausibile che alcune case automobilistiche seguano proprie strategie sviluppando prodotti di VFG e servizi integrativi con l'obiettivo di fidelizzare il cliente al brand: è tra gli obiettivi del progetto rivendere la tecnologia sviluppata a case automobilistiche, brand del settore moto e e-bike.

Il Vantaggio competitivo che caratterizza il modello di business di EQUS

- Una community con medesimi valori e principi
- Meccanismi di engagement attivi differenziati per categoria utente
- Coinvolge Fornitori specializzati nel settore (Quattroruote, Eurotax)
- Trasferibilità del valore
- QR Code System dedicato
- Si rivolge al mercato Italia e al mercato estero
- Una user experience coinvolgente per l'utilizzatore e iniziative di Engagement per gli utenti.
- Unique Value Proposition

- Facilità di rivendita dei veicoli
- Incremento della Reputation dei nostri clienti business

Il modello di business creerà:

- Un network globale di professionisti che darà valore all'azienda e ai clienti
- Un database clienti ricco di informazioni su utilizzo e abitudini
- Sharing know how, condivisione e incremento delle opportunità

SWOT Analysis

	Qualità utili al conseguimento degli obiettivi	**Qualità dannose al conseguimento degli obiettivi**
Elementi interni	Punti di forza • Unico Value Management System dedicato al cliente • Fruibilità dei servizi su varie tipologie di veicoli • Presenza di una community di professionisti • Facilità di utilizzo • Soluzione efficace per una esigenza del mercato attualmente non ancora soddisfatta adeguatamente. • Servizio BST • Conoscenza il valore futuro del bene • VFG • Tutela da Valutazioni approssimate e/o ingannevoli • Prevenire l'eccessiva svalutazione di mercato • Massimizzare le opportunità, in caso di rivendita • Incremento della trasparenza nelle trattative tra privati	Punti di debolezza • Qualità della rete rivenditori bassa nel primo sviluppo non essendoci barriere di ingresso • Rischi ma ponderati sul VFG • Necessità di attirare i clienti rispetto ad una nuova esigenza • Diverse abitudini del mercato

	• Fruire dei servizi accessori • APP dedicata • Purchaising Group • Esperienza Ventennale dei soci nel settore Automotive • Ampia lista Dealer e Rivenditori attualmente presenti nelle nostre banche dati dirette • Ampia Scalabilità del business	
Elementi esterni	Opportunità • Assenza di un sito concorrente che si occupi specificamente del nostro business. • Possibili sinergie future con grandi player Nazionali e Internazionali • Modello di business moderno e sempre più diffuso, compreso e accettato dai possibili clienti • Possibilità di modificare in modo importante l'approccio futuro del business Usato • Modello di business orientato a supportare le vendite tra privato	Rischi/Minacce • Possibilità che il brand (automobilistico in particolare) possa replicare in parte i servizi • Necessità di sapersi adeguare ai veloci cambiamenti di mercato • Necessità di investimenti in tecnologia, nei modelli di business e nei modi di comunicare • Problemi culturali, tipici di alcune categorie di persone o di alcune aree geografiche, nelle quali persiste diffidenza nei confronti di servizi reperiti on line (anche se la rete di vendita esterna riduce sensibilmente il rischio)

10 Sistema competitivo (principali concorrenti:

Principali concorrenti (ragione sociale)	**Quota di mercato coperta**	**Confronto tra il prodotto o servizio offerto e il prodotto o servizio dell'impresa richiedente**
Non esistono concorrenti, ad esclusione di alcune case automobilistiche che danno una garanzia di valore futuro solo ai clienti che pagano l'acquisto con un finanziamento con maxi rata finale (Valore futuro garantito)		

Altri		

11 Descrizione del processo produttivo dell'impresa:

Processo produttivo (Per prodotto o servizio)	**Fase 1**	**Fase 2**	**Fase 3**	**Fase 4**
Tecnologia	Forecast VMP Web Application Tivale light/basic/Extended	BLOCKCHAIN APP IOS/Android Tivale Plus	Learning Machine	
Assistente Virtuale			WORKBOT e AI	
Software REPLACE			REPLACE	MARKETPLACE

12 Mercato di approvigionamento delle materie prime:

Fornitori (Ragione sociale)	Tempi medi di pagamento
NA	
Altri	

13 Fonti finanziarie interne o esterne per la copertura di ogni singola voce di spesa del programma di investimento:

Fonte finanziaria	Voce di spesa coperta
Capitale sociale e Riserve: □ versato importo Euro …10.000… in data 20/02/2018 – 1/10/2018 □ da versare importo Euro 23.900 in data (prevista) 30/04/2020	
Contributo in c/capitale ex lege …….. : □ erogato importo Euro …… in data ……..……. □ erogato importo Euro …… in data ……..……. □ da erogare importo Euro …… in data (prevista) ……..……. □ da erogare importo Euro …… in data (prevista) ……..…….	
Finanziamento soci: versato importo Euro 16100,00: Da trasformare in Capitale Sociale (data prevista) 30/04/2020 Dettaglio prestito Soci: 31/03/2018 euro 1.500,00 Mistrangeli 29/05/2019 euro 600,00 Mistrangeli 07/10/2019 euro 1.000,00 Mistrangeli 28/10/2019 euro 1.500,00 Mistrangeli 13/11/2019 euro 5.000,00 Mistrangeli 15/11/2019 euro 1.500,00 Micale 16/12/2019 euro 5.000,00 Micale □ da versare importo Euro 0 in data (prevista)	
Finanziamento bancario: Importo: 200.000,00 € Durata: ……. ☑ Da concedere da □ Concesso da …….. □ Erogato importo euro …… in data……. □ Da erogare importo Euro …… in data (prevista) …….	
□ TOTALE FONTI FINANZIARIE Euro ……	

14 Posizionamento sul mercato del prodotto o servizio, sistema dei prezzi e canali distributivi:

I canali distributivi sono:

a. *Rivenditori e Concessionari di vetture, motocicli e e-bike*

b. *Brand produttori*

c. *Banche che erogano prestiti finalizzati e personali da sportello*

d. *Finanziarie*

Il Valore di mercato del prodotto sarà variabile in base alla tipologia di acquisto e al settore di riferimento. Il prezzo di listino considera, inoltre, il valore del prodotto.
In generale, una city Car di segmento a, avrà un prezzo al pubblico medio di circa 260 € mentre una vettura di segmento B circa 330 € e così a salire per gli altri segmenti.
Lo stesso principio verrà utilizzato per il settore dei motocicli mentre sulle e-bike avremo un posizionamento di prezzo unico. Successivamente al triennio di lancio prevediamo un incremento di pricing annuale.
Il pricing rivolto invece a brand produttori, banche e finanziarie sarà figlio di studi specifici.

Pricing e Fatturato previsionale

2020

PRODOTTO	Prezzo Unitario	Quantità prev.	Fatturato Tot.
Tivale Light	€ 75,74	1.367	€ 103.496,37
Tivale Base	€ 129,56	957	€ 123.928,73
Tivale Full	€ 161,85	137	€ 22.116,78
Tivale Ext.	€ 108,03	273	€ 29.524,63
Totale	**€ 102,07**	**2.733**	**€ 279.066,51**

2021

PRODOTTO	Prezzo Unitario	Quantità prev.	Fatturato Tot.
Tivale Light	€ 75,74	10.861	€ 822.574,27
Tivale Base	€ 129,56	7.602	€ 984.960,47
Tivale Full	€ 161,85	1.086	€ 175.777,19
Tivale Ext.	€ 108,03	2.172	€ 234.651,96
Totale	**€ 102,11**	**21.721**	**€ 2.217.963,89**

	PRODOTTO	Prezzo Unitario	Quantità prev.	Fatturato Tot.
2022	Tivale Light	€ 75,74	29.986	€ 2.271.101,77
	Tivale Base	€ 129,56	20.990	€ 2.719.444,97
	Tivale Full	€ 161,85	2.999	€ 485.315,32
	Tivale Ext.	€ 108,03	5.997	€ 647.866,71
	Totale	**€ 102,11**	**59.971**	**€ 6.123.728,77**

Timbro e firma del soggetto richiedente……..……..