

Executive Summary

Batoo Srl, attraverso il proprio marchio **Equus**, **prima sul mercato internazionale**, si accinge a **lanciare, sul mercato europeo** e cominciando dall'Italia, una **piattaforma** digitale che **gestisce servizi di garanzia autoliquidanti certificati in blockchain**.

EQUS ha sviluppato la prima Digital Warranty Company europea, nata **per creare garanzie dirette e supplementari di valore autoliquidanti e certificate** in tecnologia **blockchain**.

Le **aree di business**, in cui EQUS può produrre garanzie supplementari autoliquidanti, sono il **manufacturing, il settore bancario, l'assicurativo, viaggi, servizi e mobilità**. In questi ambiti è in grado di offrire, alle aziende che vi operano, lo sviluppo di prodotti dedicati e distintivi rafforzando la fiducia dell'utente verso l'acquisto.

Una garanzia autoliquidante restituisce un valore predefinito al fruitore di un prodotto o di un servizio a fronte di specifiche condizioni espresse nel contratto. Ogni prodotto o servizio può essere oggetto di uno specifico studio da parte di EQUS per la definizione del valore predefinito in seguito riconoscibile al fruitore.

In Italia, il primo settore in cui abbiamo deciso di operare è quello dei **beni per la mobilità**. Attraverso lo specifico sviluppo di tecnologie e processi, oltre ad una **gamma di prodotti dedicati** denominati **"TIVALE"**: il servizio sarà fruibile dagli **acquirenti di auto, motocicli e e-bike**.

I **potenziali acquirenti** interessati a **TIVALE** sono circa **2,5 Milioni di utenti l'anno** e **non esistono** attualmente, sul mercato internazionale, **concorrenti** che propongano un certificato di garanzia simile all'offerta di Equus. Il potenziale disponibile è enorme se si pensa che il **mercato auto in Europa** vale circa **16.000.000 di veicoli**, il mercato del **motociclo** conta ormai **1 Milione di vendite** ed è in costante **crescita da oltre 3 anni** e il mercato nascente dell'**e-bike** che, oltre ad essere **un'eccellenza italiana**, conta oltre **173.000 vendite solo nel nostro mercato interno** (2019) pesando ormai oltre il 10% dell'intero mercato biciclette totale.

Il management di EQUS prevede, dal **secondo anno di attività**, il proprio **ingresso nei settori** precedentemente **citati** con la specifica volontà di affiancare le aziende dimensionalmente più importanti.

Lo scenario del settore mobilità sta vivendo un periodo di forti cambiamenti e **oggi**, sul mercato, **non esistono prodotti/servizi** che **garantiscono e rendano il possessore di un bene consapevole del valore futuro di quanto ha acquistato**.

Equus si pone l'obiettivo di risolvere un problema lanciando sul mercato una **garanzia utile ad evitare**:

-  Le **eccessive svalutazioni** dei **beni** da parte del mercato
-  **Valutazioni** sbagliate e/o **ingannevoli**
-  **L'incertezza** del **valore del bene nel tempo**

Ed a **incrementare ed avvantaggiare**:

-  **Consapevolezza**
-  **Trasparenza**
-  **Reputazione**
-  **Sostenibilità**
-  **Educazione al consumo**
-  **Brand awareness**
-  **Tracciabilità** delle **informazioni**
-  **Etica e trasparenza** nell'utilizzo del bene
-  **Equità** nel **rapporto commerciale**
-  **Certezza del valore** dell'usato

TIVALE, la **certificazione di garanzia autoliquidante del Valore Futuro Garantito** è sviluppata attraverso un **software proprietario** e le migliori tecnologie disponibili sul mercato permettendo, all'acquirente di un bene per la mobilità, di avere:

- ✚ Un **forecast** dedicato al **valore del veicolo nel tempo** dedicato ad auto, motoveicoli o e-bike
- ✚ Una **certificazione di valore futuro del bene**
- ✚ Un **metodo di garanzia del valore**
- ✚ Un sistema di **educazione al consumo** nel settore
- ✚ La **tracciabilità e trasferibilità del certificato** di valore tra utenti
- ✚ **L'identificazione** del miglior momento di rivendita del bene (**Best Selling Time**)
- ✚ La **garanzia di ricevere il valore futuro garantito** nel momento in cui si attiva la garanzia
- ✚ Un **sistema** di garanzia **auto-liquidante predeterminato**

Uno dei vantaggi che Equis ha nello sviluppo del suo progetto nel settore mobilità è il **Time To Market**.

Oggi il Valore Futuro Garantito in campo automobilistico si sta imponendo sempre di più per effetto degli **investimenti** che **alcune case automobilistiche** stanno facendo sul concetto.

A differenza di Equis però lo rendono disponibile solo a fronte di **acquisto del bene con finanziamento a maxirata**, dove la **rata finale corrisponde al valore futuro garantito del bene**. Tale **opportunità è tuttavia unica, ad una scadenza precisa e con condizioni variabili tra i brand**.

Gli ingenti investimenti in comunicazione fatti dalle case automobilistiche, miglioreranno il posizionamento del concetto rendendo maggiormente comprensibile e sempre più diffuso tra tutti gli acquirenti.

Per costruire al meglio la propria brand reputation il **modello di business di EQUIS** prevede, per il **primo anno**, che le **garanzie TIVALE** vengano **commercializzate dai concessionari e rivenditori unitamente alla vendita del bene**. Questa scelta è figlia del fatto che i **soci fondatori** hanno oltre **400 rivendite di auto tra le proprie conoscenze personali dirette** e con le quali si ritiene di poter determinare la **prima rete distributiva**.

Equis mette a loro disposizione una piattaforma web che, identificato il bene, **sviluppa, attraverso un algoritmo proprietario, il forecast del valore futuro unitamente al contratto ed al relativo certificato di garanzia del valore**. Il **forecast** proposto identifica il **valore del bene nel tempo al verificarsi delle condizioni concordate tra cliente e rivenditore** e correttamente inserite in piattaforma per il **calcolo del forecast personalizzato sulle abitudini del cliente** come ad esempio il **chilometraggio** desiderato.

La garanzia è attiva qualsiasi fosse il tipo d'uso nel tempo da parte dell'utente proprietario o utilizzatore. Il **valore** espresso in garanzia verrà **mantenuto a fronte di specifiche condizioni d'uso** quali, il rispetto del **massimale di chilometraggio** previsto, la **certificazione delle manutenzioni, riparazioni e revisioni** effettuate oltre al relativo e idoneo **stato della carrozzeria e del motore**. Al **modificarsi delle condizioni**, previste nel contratto, il **calcolo verrà aggiornato** sulla base dello stato attuale al momento dell'attivazione della garanzia. In entrambi i casi il **valore certificato automaticamente corrisposto all'utente nel momento del relativo passaggio di proprietà** del bene per motoveicoli e automobili o di cessione dello stesso, nel caso delle e-bike.

Equis, contrattualmente, si pone da **garante terzo acquisendo un diritto di prelazione di acquisto** al prezzo del valore certificato in garanzia. Equis **interviene direttamente solo nel caso in cui il rivenditore non sia in grado di sostenere il ritiro del veicolo al valore certificato e/o** che il **valore futuro garantito** sia, alla accensione della garanzia, **superiore a quanto riportato da Eurotax** per quel veicolo alle condizioni di ritiro concessionario. In questo caso **Equis attiva la garanzia autoliquidante acquisendo il bene direttamente dal proprietario** e sostenendo i costi del relativo passaggio di proprietà ove previsto.

Le **garanzie Tivale** saranno disponibili in **quattro tipologie** diverse:

- ✚ **Tivale Light:** Garanzia di **valore futuro garantito a 18, 24 e 36 mesi** dalla data di acquisto

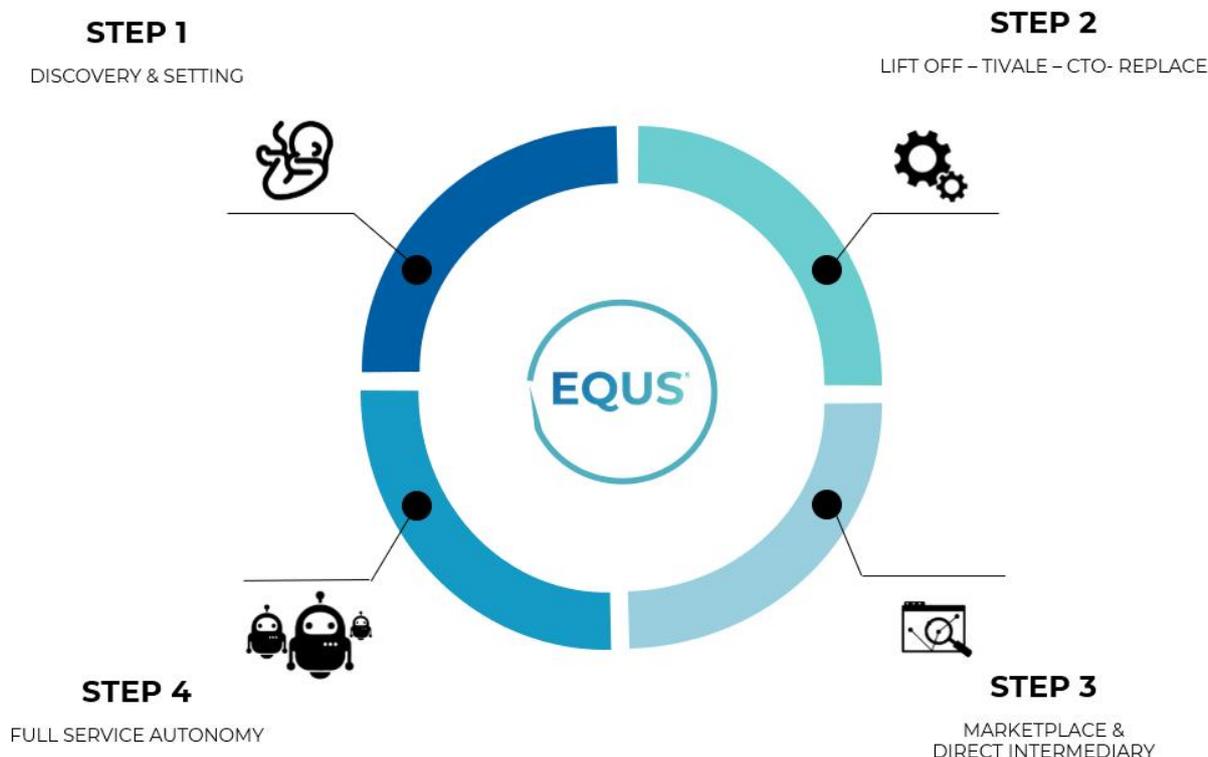
- ✚ **Tivale Basic:** Garanzia di **valore futuro garantito da 18 a 72 mesi** dalla data di acquisto
- ✚ **Tivale Full:** Garanzia di **valore futuro garantito da 18 a 120 mesi** dalla data di acquisto con **mensilizzazione del valore**
- ✚ **Tivale Extended:** Garanzia di **valore futuro garantito**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

Ogni **tipologia** avrà un **listino ufficiale diverso** a seconda della categoria a cui appartiene il bene.

Il **rivenditore** **acquisterà le garanzie** al **prezzo ufficiale diminuito dello sconto** previsto a contratto, mentre **l'utilizzatore finale** potrà **acquistare** la nostra garanzia **Tivale** anche direttamente, ma solo a partire **dal secondo anno dal lancio**.

Ad **acquisto completato** l'acquirente riceverà il **contratto con il relativo certificato di garanzia** sia in versione fisica che digitale, **il QR code identificativo** da applicare al bene e le **credenziali** per **entrare nell'area personale** del portale e della web application dedicata. Il **Certificato** di garanzia, all'attivazione del contratto, verrà **digitalizzato e registrato in blockchain**. Sarà **accessibile** sia attraverso la **piattaforma di EQUUS** che attraverso piattaforme **blockchain partner**, come quella di **Luxochain** e per auto e moto ad **ACI Space** (App dell'Automobile Club Italia).

EQUUS – General Strategic Plan



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 e avendo maggiore conoscenza del costo di proprietà del bene (CTO - cost of ownership)
- ✚ **Evitare l'incertezza** del valore del bene usato

- ✚ **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.

Vantaggi per il rivenditore

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 per rivenditore settore auto che attualmente vende 1000 vetture all'anno:

EQUUS – 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

Un Esperienza di Valore, i fondatori.

L'esperienza dei soci ha un focus specifico in ambito finanziario e assicurativo nel settore automotive. **Gianpiero 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 360 Dealer distribuiti sul territorio italiano.

Davide 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 maxirata 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.

L'azienda per lo sviluppo e l'implementazione del progetto Equus collaborerà con importanti e riconosciuti **partner esterni**:

Per la parte informatica e sviluppo web **TO CONSULT** di Novara

Per la registrazione in Blockchain **LUXOCHAIN** e **ACI Informatica**

Per i dati di mercato **Eurotax Italia, Quattroruote** e **Autovista Group**

Per lo sviluppo dell'assistente virtuale **Quest-it**

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 EQUUS 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**.

EQUS – Strategic Marketing Plan Tivale Project

1. Market Intelligence
2. Tone of voice & Value Proposition
3. Strategy
4. Marketing
5. Raccolta e analisi dati
6. Piano operativo STEP 3

