



powandgo

www.powandgo.com

L' INNOVATIVO SERVIZIO DI CHARGE SHARING



CHI SIAMO

PowandGo è una Startup Innovativa Italiana che offre soluzioni di ricarica per veicoli elettrici attraverso una piattaforma digitale di charge sharing. Permette ai proprietari di punti di ricarica **privati** di condividere le loro infrastrutture con altri utenti, guadagnando un reddito extra. Gli utenti possono facilmente trovare e prenotare stazioni di ricarica economiche e convenienti tramite un'app intuitiva.

Per i possessori di veicoli elettrici, **PowandGo** è una soluzione vincente: mentre ricaricano il loro veicolo, possono ottimizzare il loro tempo presso ristoranti, alberghi e negozi, risparmiando significativamente sui costi di ricarica.

I proprietari delle stazioni di ricarica private, invece, beneficiano di un modello di revenue dalla vendita di energia e aumentano la loro visibilità sulle mappe **PowandGo**, attraendo la comunità di possessori di veicoli elettrici. Con partnership strategiche e tecnologie innovative, **PowandGo** mira a rendere la ricarica dei veicoli elettrici accessibile, conveniente e sostenibile per tutti.



PROBLEMA N° 1

INFRASTRUTTURA DI RICARICA

L'Unione Europea e molti altri paesi ,hanno stabilito che entro il 2035 sarà vietata la vendita di nuovi veicoli a combustione interna, incentivando così un aumento significativo della domanda di veicoli elettrici per ridurre le emissioni di CO2.

Tuttavia, l'attuale infrastruttura di ricarica è insufficiente e mal distribuita, con una concentrazione nelle aree urbane e una carenza nelle zone rurali.

Questa situazione crea difficoltà per i proprietari di veicoli elettrici, che spesso non trovano stazioni di ricarica disponibili, soprattutto durante i lunghi viaggi.

Inoltre, i tempi di attesa per la ricarica possono essere lunghi, scoraggiando l'adozione di veicoli elettrici e rischiando di rallentare la transizione ecologica. È quindi essenziale sviluppare un'infrastruttura di ricarica più diffusa e accessibile, integrando tecnologie smart per ottimizzare l'utilizzo delle stazioni esistenti.



PROBLEMA N° 2

COSTI DI RICARICA

La transizione ai veicoli elettrici è ostacolata dai costi elevati delle ricariche pubbliche. Per chi non può ricaricare a casa, i prezzi dell'energia alle stazioni pubbliche sono spesso superiori a quelli del carburante tradizionale per chilometro.

Questo è dovuto agli alti investimenti iniziali, ai costi di manutenzione e operativi, e alle fluttuazioni dei prezzi dell'energia.


Inoltre, i tempi di ricarica pubblica sono molto più lunghi rispetto al rifornimento di carburante tradizionale, causando disagi specialmente nei viaggi lunghi. L'incertezza di trovare una stazione disponibile e funzionante aumenta ulteriormente i tempi di percorrenza.

La mancanza di una rete di ricarica uniforme e ben distribuita crea difficoltà logistiche, con molte aree rurali e periferiche poco coperte. Questo porta a incertezza e disagio, scoraggiando l'adozione dei veicoli elettrici nonostante i loro benefici ambientali e di costo operativo rispetto ai veicoli a combustione interna.

Storie

Milano-Napoli in auto elettrica: due ore in più e 110 euro, contro i 76 del gasolio

Protagonista della nostra prova simulata, una Volkswagen ID.3 Pro Performance con pacco batterie da 58 kWh netti e un'autonomia dichiarata di 420 chilometri. Se con una vettura a benzina o gasolio è più semplice fare il conto di quanto costerà il viaggio, dato che il prezzo alla pompa è uguale per tutti, quando si parla di auto elettriche la situazione cambia drasticamente

 *Servizio di Simonluca Pini*

 3 min



PROBLEMA N° 3

RICARICHE DOMESTICHE LIMITATE

Molte persone non possono ricaricare i loro veicoli elettrici a casa, specialmente chi vive in centri storici, condomini o senza un posto auto privato.

Questi utenti sono costretti a utilizzare le stazioni di ricarica pubbliche, dove i costi dell'energia sono spesso superiori a quelli del carburante tradizionale per chilometro percorso. Inoltre, i tempi di ricarica più lunghi e la distribuzione non uniforme delle stazioni aggiungono disagi e incertezze, rendendo difficile la pianificazione dei viaggi e scoraggiando l'adozione dei veicoli elettrici.



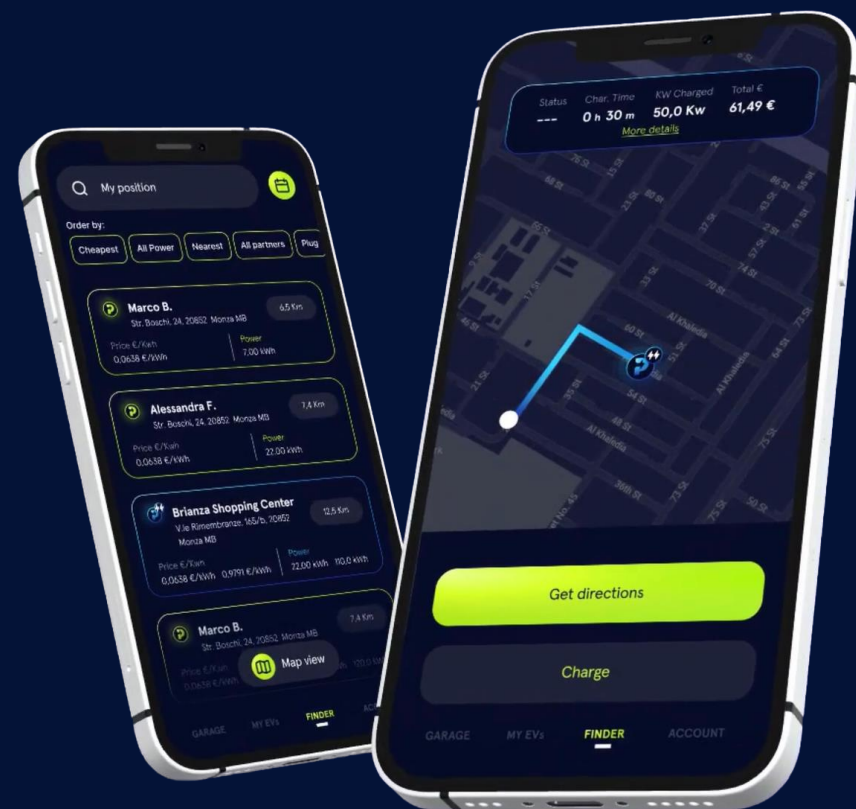
POWANDGO E' LA SOLUZIONE

RISPARMIA FINO AL 50% SUI COSTI DI RICARICA DEL TUO VEICOLO ELETTRICO.

GUADAGNA CONDIVIDENDO LA TUA STAZIONE DI RICARICA.

LOCALIZZA FACILMENTE PUNTI DI RICARICA NELLE TUE VICINANZE.

ACCEDI A TUTTI I SERVIZI DI RICARICA ATTRAVERSO UNA SINGOLA APP INTUITIVA.



FUNZIONAMENTO

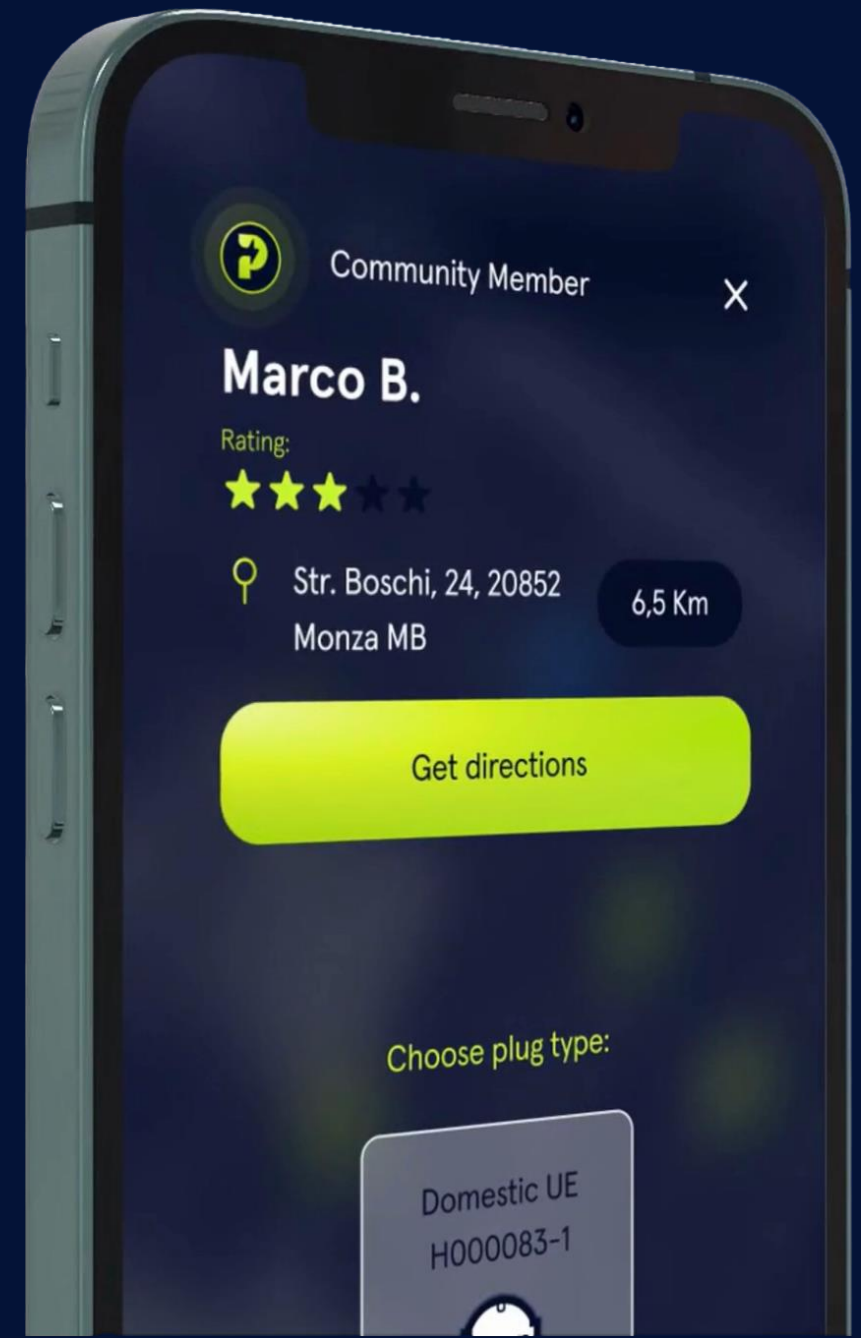
GLI UTENTI INSERISCONO GRATUITAMENTE
IL PROPRIO PUNTO DI RICARICA SU
POWANDGO

I CONDUCENTI TROVANO PUNTI DI
RICARICA PRIVATI SULLA MAPPA

I CONDUCENTI PRENOTANO IL TEMPO DI
RICARICA NECESSARIO

I CONDUCENTI RICARICANO IL VEICOLO E
PAGANO TRAMITE POWANDGO

GLI UTENTI RICEVONO I GUADAGNI
DIRETTAMENTE SUL PROPRIO CONTO
CORRENTE



BUSINESS MODEL

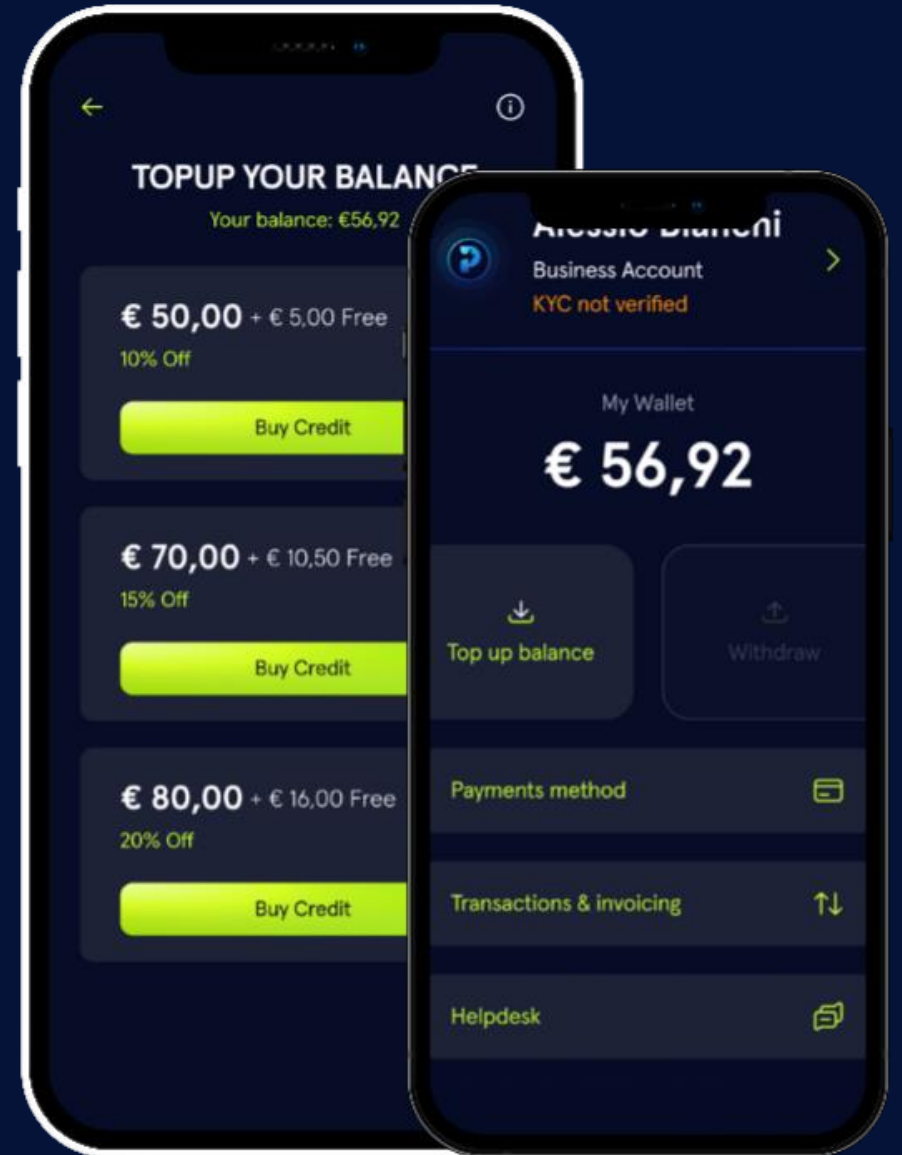
GLI AUTOMOBILISTI INDIVIDUANO
FACILMENTE UN PUNTO DI RICARICA
PRIVATO NELLE VICINANZE



POWANDGO TRATTIENE UNA COMMISSIONE
FRA IL 10% ed il 15% SU OGNI RICARICA



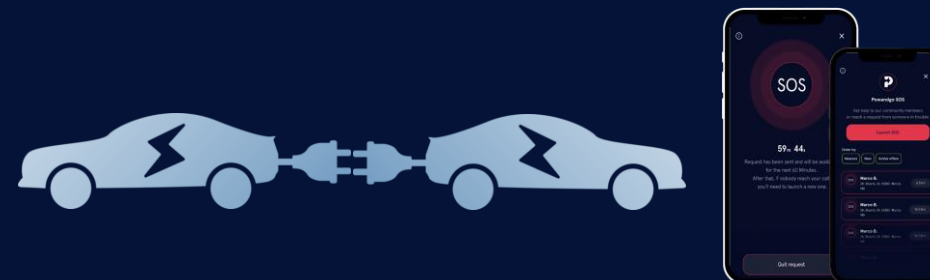
PREZZO DI RICARICA CONSIGLIATO: INFERIORE
RISPETTO ALLE TARIFFE DEI PUNTI DI RICARICA
PUBBLICI



SERVIZI ACCESSORI

SERVIZI DI CHARGE DELIVERY E SOS RICARICA

Altri automobilisti possono fornirti una ricarica ovunque grazie al sistema di ricarica inversa veicolo-a-veicolo.



WALLBOX E COLONNINE POWANDGO

Con l'hardware **POWANDGO**, il processo di ricarica diventa completamente automatizzato, simile a quello delle stazioni pubbliche, ma con l'ulteriore vantaggio di poter prenotare in anticipo il proprio slot di ricarica.



PLUG SHARING

La presa innovativa di **POWANDGO**, realizzata per e-bike e veicoli elettrici, consente agli utenti di monetizzare la propria presa domestica attraverso noleggi programmati tramite l'app **POWANDGO**.



PARK SHARING

TARIFFA DI PARCHEGGIO

Tramite **POWANDGO** è possibile impostare sia la tariffa di vendita della corrente che la tariffa di parcheggio, a discrezione del titolare del punto di ricarica.

PARK SHARING

POWANDGO può essere utilizzato anche solo per condividere un'area di parcheggio privata non necessariamente dotata di punto di ricarica.



HARDWARE POWANDGO

Powandgo , oltre alla piattaforma digitale, ha realizzato una ampia gamma di prodotti hardware di altissima qualità.

- **Esperienza migliorata con l'Hardware Powandgo**
- **Sistema completamente integrato:** L'hardware Powandgo è perfettamente integrato nel nostro sistema, consentendo ai guidatori di attivare e utilizzare i punti di ricarica autonomamente senza carte fisiche o dispositivi aggiuntivi. Il calcolo dell'energia effettiva erogata e del tempo di utilizzo è tutto automatizzato.
- **User Experience di alto livello:** Modelli di Hardware illuminati di rosso o di verde in base al fatto che siano prenotati o liberi .
- **Dispositivi Brandizzabili:** per i nostri partners e clienti **POWANDGO** possono essere brandizzati i devices.



COMPATIBILITA' CON TUTTI GLI HARDWARE

- **Compatibilità e Flessibilità:** Powandgo funziona con qualsiasi marca di dispositivi di ricarica, garantendo flessibilità ed alta compatibilità.
- **Prenotazioni e Pagamenti:** Powandgo supporta anche altre marche di hardware attraverso un processo di prenotazione e pagamento semplificato.
- **Attivazione Manuale:** Questi dispositivi richiedono lo sblocco manuale da parte del proprietario del dispositivo e la doppia verifica dei kWh effettivamente erogati al momento del pagamento.



DISPOSITIVO DI COMUNICAZIONE UNIVERSALE

Powandgo ha sviluppato un nuovo dispositivo capace di comunicare in tempo reale con l'applicazione, permettendo l'attivazione e la disattivazione ed il monitoraggio di tempi e consumi di qualsiasi hardware già acquistato ed installato. Si garantisce un flusso automatizzato ed i proprietari dei dispositivi non devono essere fisicamente presenti per attivare ed interrompere la ricarica.

Soluzione Economica: Questo dispositivo accessibile ed adattabile offre un'integrazione per tutti i tipi di apparecchiature di ricarica. Questa innovazione mira a rivoluzionare l'esperienza di ricarica dei veicoli elettrici, rendendola più accessibile ed efficiente per tutti gli utenti.



SMART PLUG

La **Smart Plug** di **PowandGo** è un dispositivo avanzato che permette la ricarica intelligente dei veicoli elettrici attraverso prese domestiche comuni. È compatibile con e-bike, scooter elettrici, monopattini e veicoli elettrici di piccole dimensioni. La Smart Plug è facile da installare e utilizzare, integrandosi perfettamente con l'app **PowandGo** per gestire e monitorare le ricariche.

Gli utenti possono visualizzare la disponibilità delle prese, prenotarle e pagare comodamente tramite l'app.

Per i proprietari delle prese, rappresenta un'opportunità per guadagnare un reddito extra condividendo la propria energia con la comunità di utenti di veicoli elettrici. Inoltre, è una soluzione economica ed efficiente che aumenta la visibilità degli esercenti, attirando nuovi clienti e promuovendo la sostenibilità.



RAFFRONTO COMPETITORS

FEATURES	POW&GO	NEXTCHARGE	PLUGSHARE	EGAP	EV MATCH
STAZIONI DI RICARICA PRIVATE	X				X
SERVIZIO DI SOS	X			X	
RICARICA CAR TO CAR	X				
PRENOTAZIONI DELLE RICARICHE	X	X			X
HARDWARE AUTOMATIZZATO	X			X	
PIANIFICAZIONE DEL VIAGGIO	X	X	X		X
HARDWARE PER E-BIKE	X				
SHARING DI PRESE DOMESTICHE	X				X
MONETIZZAZIONE DELLE RICARICHE PRIVATE	X				X
ESPERIENZA SOCIALE	X				X
PER B2B & B2C	X	X	X	X	X
SOSTENIBILITA' AMBIENTALE	X	X	X		X

ROADMAP

2023



- COSTITUZIONE STARTUP INNOVATIVA.
- PRIMO ROUND: 100 K DA ANGEL INVESTORS
- REALIZZAZIONE MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT).
- VALIDAZIONE DI MERCATO.

2024



- PRODUZIONE HARDWARE POWANDGO
- GLOBAL STARTUP PROGRAM (LOS ANGELES).
- PRE-SEED ROUND: 43 K
- SECONDO ROUND: 450 K DA EQUITY CROWDFUNDING
- GO TO MARKET – ITALY
- SEED ROUND: 1 MLN ISTITUZIONALI
- ESPANSIONE IN SLOVENIA, ROMANIA, CROATIA, AND SERBIA.

2025



- SERIES A ROUND.
- EXPANSIONE IN U.S.A.
- ESPANSIONE IN 4 PAESI EUROPA.
- GO TO MARKET: EMIRATI ARABI UNITI, ARABIA SAUDITA.

2026



- SERIE B ROUND
- GO TO MARKET GIAPPONE, SUD COREA, AUSTRALIA.

2027



- SERIES C ROUND.
- GO TO MARKET INDIA E CINA.
- ESPANSIONE IN AFRICA E AMERICA LATINA.
- RAFFORZAMENTO DELLE OPERAZIONI GLOBALI E IPO (INITIAL PUBLIC OFFERING).

CASO DI UTILIZZO - RISTORANTE

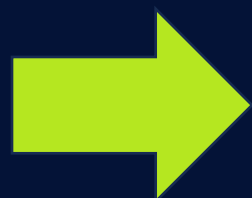
PAUSA RANZO ENERGY BOOST

Marco è un ristoratore che desidera incrementare la clientela durante il pranzo. Contemporaneamente, c'è Luca, un pendolare che viaggia per lunghe distanze in auto elettrica e ha bisogno di una ricarica rapida durante la pausa pranzo.



PROBLEMA

Marco mira a incrementare la clientela del suo ristorante durante l'ora di pranzo e sta esplorando strategie per raggiungere questo scopo.



VANTAGGI

Il ristorante di Marco si trasforma in un punto di ritrovo per gli automobilisti di veicoli elettrici, generando affluenza costante durante la pausa pranzo grazie alla possibilità di mangiare e ricaricare le loro auto simultaneamente.



SOLUZIONE

Marco implementa una stazione di ricarica per veicoli elettrici nel suo ristorante e si iscrive su PowandGo. Rendendo disponibile la ricarica durante il pranzo, attrae proprietari di auto elettriche interessati a mangiare mentre ricaricano il veicolo, generando entrate aggiuntive e aumentando la visibilità del suo locale.

CASO DI UTILIZZO - DRIVER

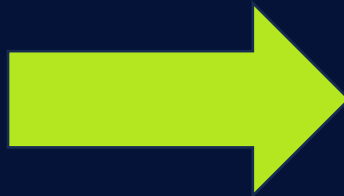
PROBLEMA

Luca affronta lunghi tragitti quotidianamente e necessita di un sistema di ricarica rapido durante la sua pausa pranzo.



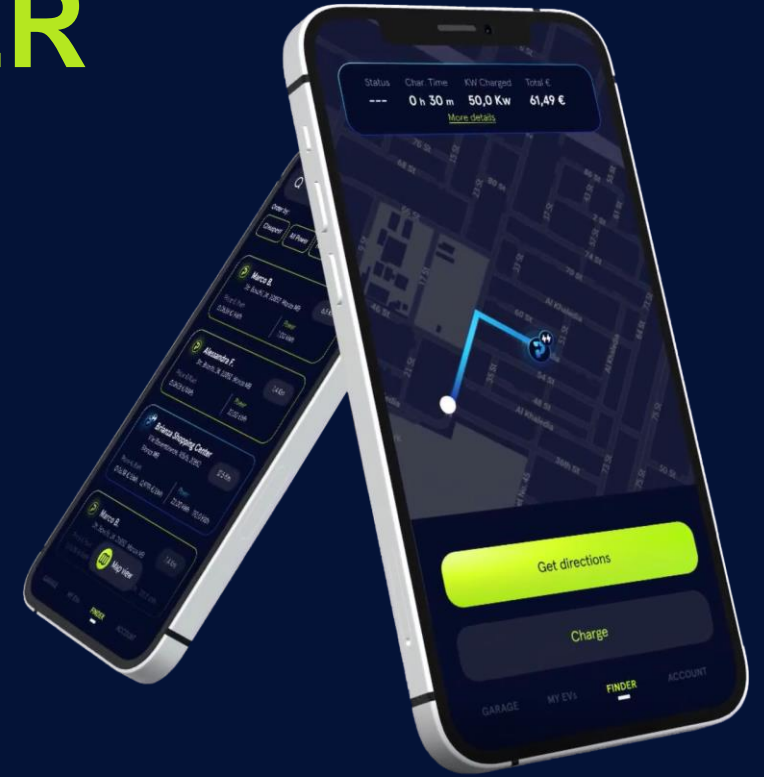
SOLUZIONE

Luca usa PowandGo per individuare il ristorante di Marco e prenotare una fascia oraria per ricaricare la sua auto elettrica durante il pranzo. Così, mentre si rilassa e pranza, la sua auto si ricarica efficientemente, permettendogli anche di risparmiare sui costi.



VANTAGGI

Luca ottimizza tempo e risorse sfruttando la ricarica durante la pausa pranzo, evitando così ulteriori fermate e riprendendo il lavoro con la batteria carica e senza perdite di tempo.



PERCHE' ORA ?

- **CRESCENTE ADOZIONE DEI VEICOLI ELETTRICI E PREOCCUPAZIONI PER LA "RICARICA DURANTE I VIAGGI":** Con la crescente popolarità dei veicoli elettrici, la preoccupazione di rimanere senza carica e il tempo speso alla ricerca di stazioni di ricarica diventano ostacoli significativi. Queste preoccupazioni rappresentano un'opportunità per soluzioni affidabili e convenienti.
- **ALTI COSTI DELLE STAZIONI DI RICARICA PUBBLICHE:** Nonostante l'ampliamento delle infrastrutture pubbliche per la ricarica, il costo elevato di queste stazioni spinge i guidatori a ricercare alternative più accessibili economicamente. La nostra piattaforma sfrutta infrastrutture private esistenti per offrire una soluzione vantaggiosa.
- **PRESSIONI AMBIENTALI E REGOLAMENTI:** Le crescenti preoccupazioni ambientali e le normative sulle emissioni stanno guidando consumatori e imprese verso l'adozione dei veicoli elettrici. Questo trend favorisce l'impiego di sistemi di ricarica sostenibili come **POWANDGO**.



STRATEGIE DI MARKETING

- 1.Mappatura dei punti di ricarica privati
- 2.Sinergie con Provider di Energia Elettrica
- 3.Brandizzazione delle stazioni di ricarica dei Partner
- 4.Espansione e supporto reti di agenti
- 5.Soluzioni di ricarica per Hotels, Ristoranti, Locali, etc.
- 6.Reti di installatori e manutentori
- 7.Installatori di parchi fotovoltaici
- 8.Comunità energetiche
- 9.Insatallazioni strategiche in aree ad alta densità
- 10.Parcheggi pubblici e privati
- 11.Proprietari di veicoli elettrici
- 12.Integrazione con piattaforme di viaggio
- 13.Settore Nautico marittimo e lacustre
- 14.Industria Marittima
- 15.Supporto alla Logistica Elettrica
- 16.Promozione di adozione di veivoli elettrici come benefit aziendali
- 17.Obiettivi si Sostenibilità aziendali
- 18.Guida alla Transizione Ecologica
- 19.Ride-Sharing



PARTNERSHIP CON TARIFFE EV

Tariffe EV offre una piattaforma completa per i conducenti di veicoli elettrici, fornendo tutto, dai confronti delle tariffe di ricarica alle soluzioni di ricarica privata e agli strumenti essenziali per un'esperienza di guida elettrica ottimale. La missione è creare e diffondere servizi innovativi ed economici per i consumatori, semplificando al contempo il complesso panorama delle tariffe di ricarica per veicoli elettrici in Italia e in Europa.

Lanciata poco più di 90 giorni fa (al 13/05/24), l'app mobile iOS/Android conta già oltre 16.000 utenti attivi registrati. Tariffe EV non solo serve i consumatori, ma fornisce anche una porta d'accesso per i partner per interagire con la comunità, favorendo accordi reciprocamente vantaggiosi.



COLLABORAZIONE FRA TARIFFE EV E POWANDGO

- 1. Mappatura completa delle stazioni di ricarica:** integrando tutte le stazioni di ricarica pubbliche nelle mappe **Powandgo**, gli utenti possono facilmente confrontare i prezzi e vedere che le stazioni di ricarica private sono generalmente più convenienti di quelle pubbliche. Questa trasparenza aiuta a dimostrare i vantaggi economici dell'utilizzo delle opzioni di ricarica private di **Powandgo**.
- 2. Informazioni sui prezzi in tempo reale:** **Powandgo** può fornire tariffe suggerite in tempo reale ai proprietari dei punti di ricarica confrontando tutti i prezzi nella loro area. Questo aiuta i proprietari a stabilire tariffe competitive, assicurando che rimangano opzioni vantaggiose per i conducenti di veicoli elettrici massimizzando al contempo il loro potenziale di ricavo.
- 3. Promozioni e offerte mirate:** collaborando con Tariffe Ev, **Powandgo** può creare promozioni mirate, sconti e offerte di kWh gratuiti per i membri della comunità di Tariffe EV migliorando il coinvolgimento e la fedeltà dei clienti, portando più utenti a scegliere i servizi di **Powandgo**. Questi vantaggi non solo migliorano l'esperienza dell'utente ma rafforzano anche la posizione di mercato di **Powandgo** beneficiando dei dati completi di Tariffe Ev e di una comunità consolidata.



powandgo

CORPORATE PARTNER – ALI ENERGIA

AZIENDA DI SERVIZI ENERGETICI PER COGLIERE LE MIGLIORI OPPORTUNITÀ NEL MERCATO DELL'ENERGIA

Ali Energia è un'azienda di servizi energetici indipendente dedicata a fornire vantaggi significativi nel consumo energetico e nell'efficienza degli impianti per le aziende. Servendo 3.200 clienti aziendali, 230.000 clienti attraverso rivenditori, **Ali Energia** offre trasparenza, imparzialità, servizio tempestivo e sempre disponibile, competenza certificata e qualificata, e aggiornamenti costanti. Sia che si tratti di una grande azienda ad alta intensità energetica o di un piccolo imprenditore che cerca di ridurre i consumi, **Ali Energia** adatta i suoi servizi per soddisfare esigenze specifiche. La sua consulenza affronta ogni questione nel settore energetico, consentendo ai clienti di cogliere le migliori opportunità e fare scelte mirate.

Ali Energia offre un interlocutore unico per tutti gli aspetti della gestione energetica, con una vasta esperienza in efficienza energetica, approvvigionamento, regolamentazioni, monitoraggio e partecipazione a gare pubbliche e opportunità di finanziamento. Scegliendo **Ali Energia**, le aziende possono migliorare il loro consumo energetico, ridurre il carico di lavoro interno e accedere a tutti gli strumenti necessari per semplificare le operazioni.



CORPORATE PARTNER– TUA ENERGIA

Tua Energia è una azienda dedicata a fornire attenzione personalizzata a ciascun cliente. Evitano i call center e i messaggi automatizzati, garantendo che le chiamate e le email vengano evase prontamente da persone reali. Impegnata nella sostenibilità, **Tua Energia** offre solo energia verde da fonti rinnovabili come eolica, solare e idroelettrica. Questo impegno non è una tendenza ma una convinzione profonda.

Servendo 7.000 clienti (50% Business e 50% Privati), si concentra su un futuro sostenibile per tutti. Come previsto dal decreto del Ministero dello Sviluppo Economico del 31 luglio 2009, **Tua Energia** comunica in modo trasparente il mix energetico ai propri clienti, garantendo una chiara comprensione delle loro fonti di energia rinnovabile.



BENEFICI DELLA COLLABORAZIONE FRA ALI & TUA ENERGIA E POWANDGO

1.Ottimizzazione della Rete di Ricarica: Integrando la mappatura di **Powandgo** con l'infrastruttura di Ali & Tua Energia, i proprietari di dispositivi privati hanno l'opportunità di condividere i loro dispositivi, trasformandoli in fonti di reddito o risparmi sulle bollette energetiche. Questo non solo aumenta la disponibilità di punti di ricarica, ma promuove anche un uso più efficiente delle risorse esistenti.

2.Aumento delle Vendite di Energia: La collaborazione può aumentare la vendita di elettricità per Ali & Tua Energia, beneficiando economicamente di ogni transazione facilitata attraverso la piattaforma **Powandgo**. Questo aspetto affronta direttamente la crescente domanda di soluzioni di mobilità elettrica.

3.Soluzioni di Ricarica Personalizzate: **Powandgo** offre dispositivi di ricarica che possono essere personalizzati e co-brandizzati con il marchio Ali & Tua Energia, migliorando l'esperienza dell'utente e rafforzando la percezione dei marchi come leader nell'innovazione e nella sostenibilità.

4.Funzionalità Avanzate di Gestione: L'applicazione **Powandgo** supporta la prenotazione anticipata e il pagamento diretto, semplificando la gestione delle transazioni e migliorando l'esperienza complessiva del cliente.

5.Strategie di Fidelizzazione dei Clienti: Ali & Tua Energia possono utilizzare la vendita di dispositivi di ricarica come leva per aumentare la fedeltà dei clienti offrendo opzioni di acquisto rateizzato tramite la bolletta energetica, una convenienza che può attrarre e fidelizzare i clienti orientati al futuro.

6.Benefici per le Attività Locali: L'installazione di punti di ricarica presso stabilimenti commerciali come ristoranti e hotel può aumentare il traffico di clienti, fornendo un servizio apprezzato per chi necessita di ricaricare durante le soste, creando così nuove opportunità di business.



PARTNERSHIP CON UOSE

UOSE è una startup innovativa italiana fondata nel 2020 che offre una piattaforma SaaS per la gestione professionale di community ed eventi.

Integrando funzionalità di social network ed e-commerce, **UOSE** si posiziona come un social-commerce nel settore martech.

La piattaforma include un motore di ricerca avanzato per comunità, post, prodotti, servizi, eventi e fiere, oltre a strumenti per la gestione di eventi, negozi online e prenotazioni. Le community possono essere pubbliche, su richiesta o chiuse, con bacheche, forum e gestione di contenuti multimediali. **UOSE** offre anche un servizio di messaggistica diretta, notifiche push e profili utente individuali. Disponibile su web, android e ios, **UOSE** fornisce una soluzione completa per organizzare e monetizzare le proprie attività.



BENEFICI NELLA COLLABORAZIONE FRA UOSE E POWANDGO

La collaborazione tra **Uose** e **Powandgo** consentirà agli utenti di **Powandgo** di accedere alle pagine aziendali dei provider commerciali tramite Uose.

Questa partnership offre diversi vantaggi:

- **Maggiore visibilità:** le aziende elencate su **Powandgo** attireranno più clienti promuovendo servizi aggiuntivi.
- **Esperienza personalizzata:** gli utenti possono prenotare la ricarica e altri servizi in un unico luogo, migliorando la loro esperienza complessiva.
- **Nuove opportunità di guadagno:** **Powandgo** può guadagnare entrate extra tramite commissioni su servizi aggiuntivi.
- **Fidelizzazione del cliente:** fornire un'esperienza integrata e personalizzata aumenta la soddisfazione e la fedeltà dei clienti.

Questa integrazione migliorerà l'efficienza, l'attrattività e il potenziale di guadagno per entrambe le piattaforme.



powandgo

PARTNERSHIP CON GREEN-GO

Green-go è un'azienda italiana, con radici che si estendono per oltre 50 anni. Trasforma le attività e imprese italiane con soluzioni energetiche all'avanguardia, pensate per portare efficienza e sostenibilità.

Per Green-go è partner nell'avanzamento sostenibile in cui l'innovazione è sinonimo di sostenibilità con vantaggi immediati e concreti, sia per un'azienda che cerca soluzioni su misura, per un professionista alla ricerca di un supporto innovativo, o un privato desideroso di un impatto positivo sul proprio stile di vita.

Operando in tutto il territorio nazionale, è leader nell'installazione e gestione di parchi fotovoltaici e produzione di energia solare.

green-go



powandgo

BENEFICI NELLA COLLABORAZIONE FRA GREEN-GO E POWANDGO

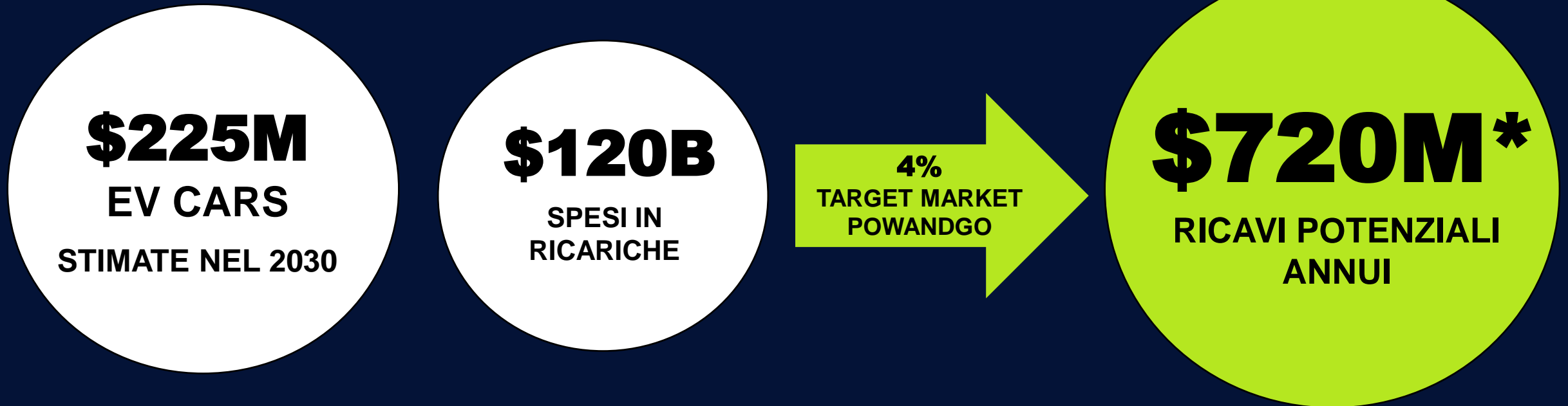
- **Rete di installatori:** una rete su tutto il territorio italiano di installatori di impianti di fotovoltaici e colonnine di ricarica. La rete ha la possibilità di distribuire e installare l'hardware Powandgo dimostrando la possibilità di monetizzare tutte le colonnine di ricarica private di Powandgo e mappare sulla piattaforma rendendoli utenti attivi tutti i clienti che hanno già installato dispositivi.
- **Assistenza e installazione:** Green-go offre anche un servizio diretto di installazione e manutenzione di colonnine e ricariche per veicoli elettrici.
- **Bandi:** collaborando con Green-go, semplifichiamo il processo di accesso a bandi e incentivi statali. Offriamo assistenza specializzata gratuita per guidare i clienti attraverso le opportunità di finanziamento disponibili, per sfruttare al massimo le risorse statali a disposizione.
- **Networking:** condivisione di progetti e partecipazione tramite Green-go ai lavori all'interno della nostra piattaforma pubblica. La forza della community Green-go è il fondamento su cui il successo viene condiviso con una rete di tecnici specializzati nel settore delle energie rinnovabili.

green-go



powandgo

VALUTAZIONE DEL MERCATO



* VALUTAZIONE RIFERIVA AL SOLO CHARGE SHARING – ESCLUSI SERVIZI ACCESSORI E VENDITE HARDWARE

ASSUMPTIONS

IPOSTESI FINANZIARIE – ITALIA	2024	2027
NUMERO VEICOLI ELETTRICI *	300K	3 MILIONI
MARKET SHARE - TARGET	0,1%	4%
NUMERO DI REFILL DI 1 ORA PER UTENTE (ANNUI)	26	156
NUMERO DI FULL CHARGE PER UTENTE (ANNUI)	7	12
IMPORTO MEDIO PER RICARICA (EURO) **	13,65 EUR	14,69 EUR
CHARGING FEE	15%	10%
REVENUE ANNUA MEDIA PER UTENTE (ADVERTISING) ***	0 EUR	1.26 EUR
REVENUE % DALLA VENDITA DI HARDWARE	58%	8%

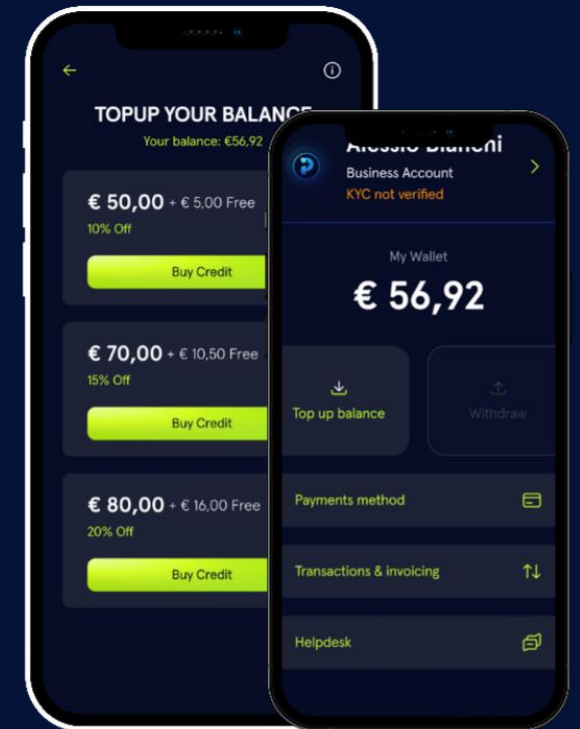
* Ministry of the Environment and Energy Security

<https://www.mase.gov.it/comunicati/pubblicato-il-testo-definitivo-del-piano-energia-e-clima-pniec>

** National tariff average plus the provider's markup

*** Wearesocial report

[https://wearesocial.com/it/blog/2022/02/digital-2022-i-dati-italiani/#:~:text=Per%20il%20quinto%20anno%20consecutivo,milioni%20\(%2B5%2C4%25\)](https://wearesocial.com/it/blog/2022/02/digital-2022-i-dati-italiani/#:~:text=Per%20il%20quinto%20anno%20consecutivo,milioni%20(%2B5%2C4%25))



Team

Abbiamo una consolidata esperienza in startup digitali



FABIO DE NARDI – FOUNDER & PRESIDENT

Più di 20 anni di esperienza nel Management, esperto di mercati internazionali e startup mentor. Co-Founder e General Manager di Valiamo Medical.



ALESSIO TROILO – FOUNDER & CEO

Più di 20 anni di esperienza in finanza e controllo di gestione di multinazionali e banche. Founder and CEO di UOSE



ADVISORING TEAM

PRIVITY FZ LLC

Sleem Hasan



MARKETING TEAM

MICHELE FROSIO

Supervisor



DEV. TEAM

Emily Haking

Supervisor



R&D TEAM

Giordano Bellomi

Supervisor



powandgo

SIAMO PRONTI PER LA NUOVA
GENERAZIONE DI
SHARING ECONOMY

..... e Tu?

www.powandgo.com



GET IT ON
Google Play



Available on the
App Store

