CHARGEE

Бизнесът, който зарежда движението.

Готова технологична екосистема за споделено зареждане на мобилни устройства — хардуер, приложения, плащания и бранд.

70 000 €

ПРОДАЖБА НА БИЗНЕС / СОФИЯ



01 / ИНВЕСТИЦИОННАТА ИДЕЯ

Придобивате основа за растеж.

CHARGEE предлага възможност за придобиване на разработена система за отдаване под наем на преносими батерии. Вместо да започва с разработка на софтуер, избор на хардуер и изграждане на марка, купувачът получава съществуваща технологична и продуктова основа.

25 ВИДА СТАНЦИИ

Посочени от продавача хардуерни варианти; наличностите се уточняват.

МОБИЛНИ ПРИЛОЖЕНИЯ

Публикувани приложения за iOS и Android.

СВЪРЗАНА СИСТЕМА

Уеб, администриране и интегрирани плащания.

02 / ПРОБЛЕМЪТ

Батерията свършва. Денят продължава.

Когато човек е на летище, концерт, в ресторант или търговски център, достъпът до зарядно и контакт невинаги е удобен. Потребителят има нужда от мобилно решение, което не го задържа на едно място.

CHARGEE превръща този ежедневен проблем в услуга за наем на батерия — директно на мястото на потребността.



03 / РЕШЕНИЕТО

Три стъпки до заряд в движение.



01 НАМЕРИ

Избира се станция и се следват инструкциите на екрана.



02 ВЗЕМИ

Потребителят наема батерия чрез наличните методи за плащане.



03 ВЪРНИ

Батерията се връща в съвместима станция.

04 / КАК СЕ СЪЗДАВА СТОЙНОСТ

Услуга с повтаряемо потребление.

Моделът е базиран на краткосрочно ползване: клиентът взема преносима батерия, заплаща наема съгласно тарифата и я връща. Станциите могат да бъдат позиционирани на места с интензивен човекопоток, където удобството е решаващо.

ЗА КЛИЕНТА

Достъп до заряд без закупуване на собствена външна батерия.

ЗА ЛОКАЦИЯТА

Допълнително удобство за посетители и потенциал за партньорство.

ЗА ОПЕРАТОРА

Приход от наеми, зависещ от реалното използване.

Реалните приходи, маржове и разходи подлежат на проверка.

05 / КАКВО Е ВКЛЮЧЕНО

Хардуер, софтуер и идентичност.

СТАНЦИИ

25 различни вида станции според описанието на продавача.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Мобилни приложения, публикувани в App Store и Google Play.

BACKEND

Система и административен панел за управление в реално време.

ПЛАЩАНИЯ

Интеграции за карти, Apple Pay, Google Pay и POS.

ДИГИТАЛНИ АКТИВИ

Уеб приложение, домейн chargee.bg и онлайн профили.

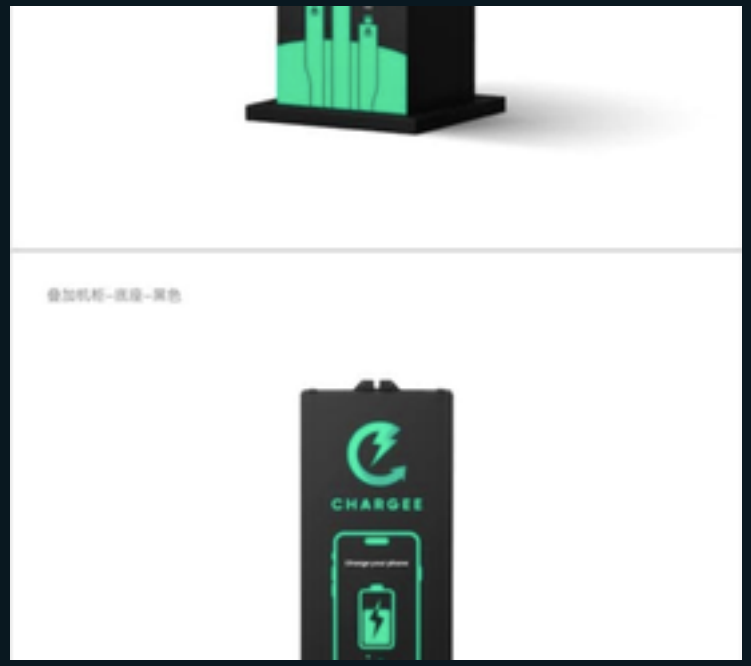
ДОСТАВЧИК

Контакт с доставчик на хардуер за бъдещи доставки.

Обхватът на прехвърляне се потвърждава при преговори и договор.

06 / ФИЗИЧЕСКИЯТ ПРОДУКТ

Станции за различни среди.







Показаните изображения илюстрират част от хардуерните формати. Точният инвентар, техническо състояние и брой единици се потвърждават от продавача.

07 / ДИГИТАЛНА ИНФРАСТРУКТУРА

Софтуерът свързва преживяването.

CHARGEE не се свежда до вендинг хардуер. Описаната система обединява клиентски приложения, уеб достъп, платежни интеграции и административен контрол. Това създава предпоставки за централизирано управление на услугата.

КЛИЕНТСКИ ДОСТЪП

iOS, Android и уеб присъствие.

ОПЕРАЦИИ

Backend и панел за наблюдение и управление.

ТРАНЗАКЦИИ

Интегрирани цифрови и терминални плащания.

08 / ЗАЩО ДА ПРИДОБИЕТЕ

Спестявате начални стъпки.

01 / ИЗГРАДЕНА ОСНОВА

Съществуващ бранд, продуктови материали и приложения вместо старт от празен лист.

02 / САМООБСЛУЖВАНЕ

Моделът позволява клиентът сам да извършва наемането; необходима е оперативна поддръжка.

03 / МОДУЛНО РАЗВИТИЕ

Добавянето на локации и хардуер може да разшири покритието след оценка на икономиката.

09 / ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА РАСТЕЖ

Мащабиране с дисциплина.

ПРАВИЛНИ ЛОКАЦИИ

Заведения, хотели, търговски обекти, събития и транспортни пространства.

ПАРТНЬОРСКА МРЕЖА

Сътрудничество с оператори на обекти и организатори на събития.

ОПТИМИЗАЦИЯ

Проследяване на използваемост, разходи, тарифи и оборот на всяка станция.

РАЗШИРЯВАНЕ

Допълнителен хардуер при доказано търсене и подходяща възвръщаемост.

Това са стратегически сценарии, а не обещания за резултат.

10 / КАКВО СЛЕДВА ДА СЕ ПОТВЪРДИ

Прозрачност преди сделката.

ФИНАНСИ	Оборот, приходи от наеми, разходи, задължения и печалба.
ХАРДУЕР	Инвентар, техническо състояние, собственост и налични резервни части.
СОФТУЕР	Права върху кода, достъп до акаунти, лицензи и прехвърлимост.
ДОГОВОРИ	Локации, партньорства, условия с доставчика и платежните оператори.

11 / ПРЕДЛОЖЕНИЕТО

Следващата глава на CHARGEE.

ОБЯВЕНА ПРОДАЖНА ЦЕНА

70 000 €

Причина за продажба според собственика: насочване към друг проект. За заинтересован купувач следващата стъпка е демонстрация, преглед на документацията и разговор за структурата на сделката.



ЗАПИТВАНИЯ ЧРЕЗ BIZBOX.BG