



Mister Bolletta

Il maggiordomo per luce e gas

- *È l'App del Broker esperto che seleziona le offerte sul mercato,*
- *creando un gruppo di acquisto di utenti privati e piccole imprese,*
- *anche attraverso le Comunità Energetiche Rinnovabili (CER),*
- *per ottenere un netto risparmio nel corso del tempo,*
- *anche stabilizzando la spesa con i prezzi fissi dell'energia da impianti fotovoltaici.*

 Roberto Gilardi



Calcola quanto risparmiarai sulla tua bolletta.

Calcola Risparmio

In attesa

0

risparmi

da leggere

2

risparmi

Puoi verificare il tuo Risparmio

Scopri quanto puoi risparmiare!
Vai sul tasto "Da leggere".



Da leggere

2

risparmio

20 mandati Attivo

2 mandati In Attivazione

1 mandato Da Firmare

Visualizza Mandati



 **Ottieni un premio di €20**

Mister Bolletta

1. **Come un Broker, seleziona le migliori tariffe sul mercato**, crea un gruppo di acquisto e permette al privato o alla piccola impresa di avere un costante e protratto risparmio nel tempo attraverso il monitoraggio continuo delle offerte di luce e gas.
2. **Attraverso l'APP ottiene il mandato dai propri clienti per la firma dei contratti di fornitura** in qualità di mandatario.
3. **Costituisce le Comunità Energetiche per aggregare l'energia derivante dagli impianti fotovoltaici** da rivendere indirettamente ai clienti e **per aggregare i consumatori**.
4. **Investe in piccoli impianti fotovoltaici** per ottenere ulteriore propria energia da rivendere indirettamente ai propri clienti a prezzi fissi.

Risparmiare con Mister Bolletta è facile

Calcola Risparmio

Dai un nome al tuo mandato

Tipo di Bolletta

Luce Gas

Tipo di Utenza

Privato Business

Carica la tua ultima bolletta

Bolletta

Nome
Roberto

Cognome
Gilardi

Calcola Risparmio

1. Registrati sull'App e Fotografa la bolletta
2. Scopri il risparmio per te controllando la notifica in APP
3. Firma digitalmente il mandato dall'App

Qualcosa non ti è chiaro? Chiamaci

Casa al mare

Risparmio Atteso
€220,00
annuo

Tipo Bolletta
Luce

Tipo di Utenza
Privato

Nuovo Fornitore
Il Miglior fornitore

Accetta e Crea Mandato
Sei soddisfatto del risparmio atteso? Se sì, puoi creare il mandato ed iniziare a risparmiare da subito con Mister Bolletta.

Accetta e Crea Mandato

La App Mister Bolletta

< **Calcola Risparmio**

Dai un nome al tuo mandato

Tipo di Bolletta

Luce Gas

Tipo di Utenza

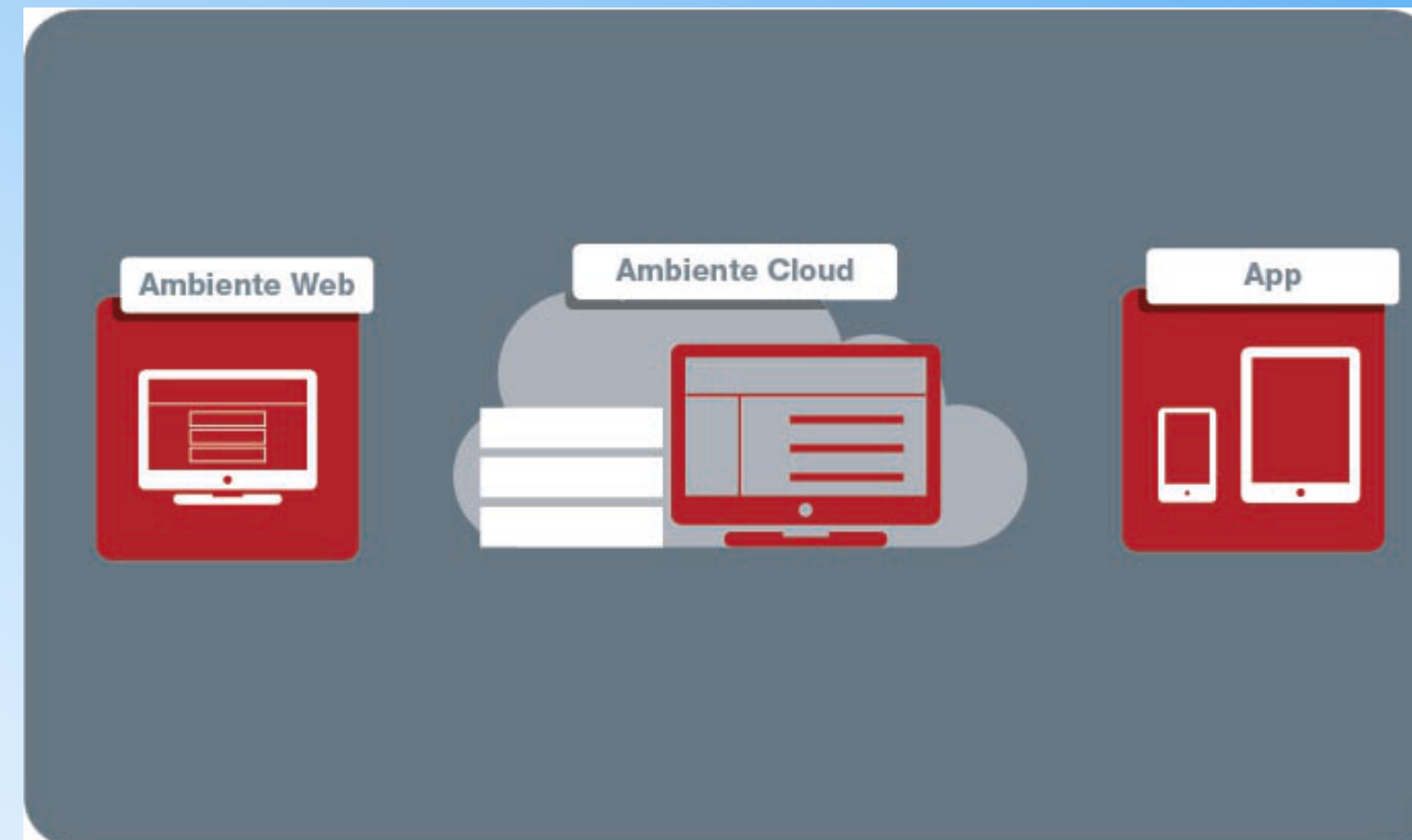
Privato Business

Carica la tua ultima bolletta

Nome

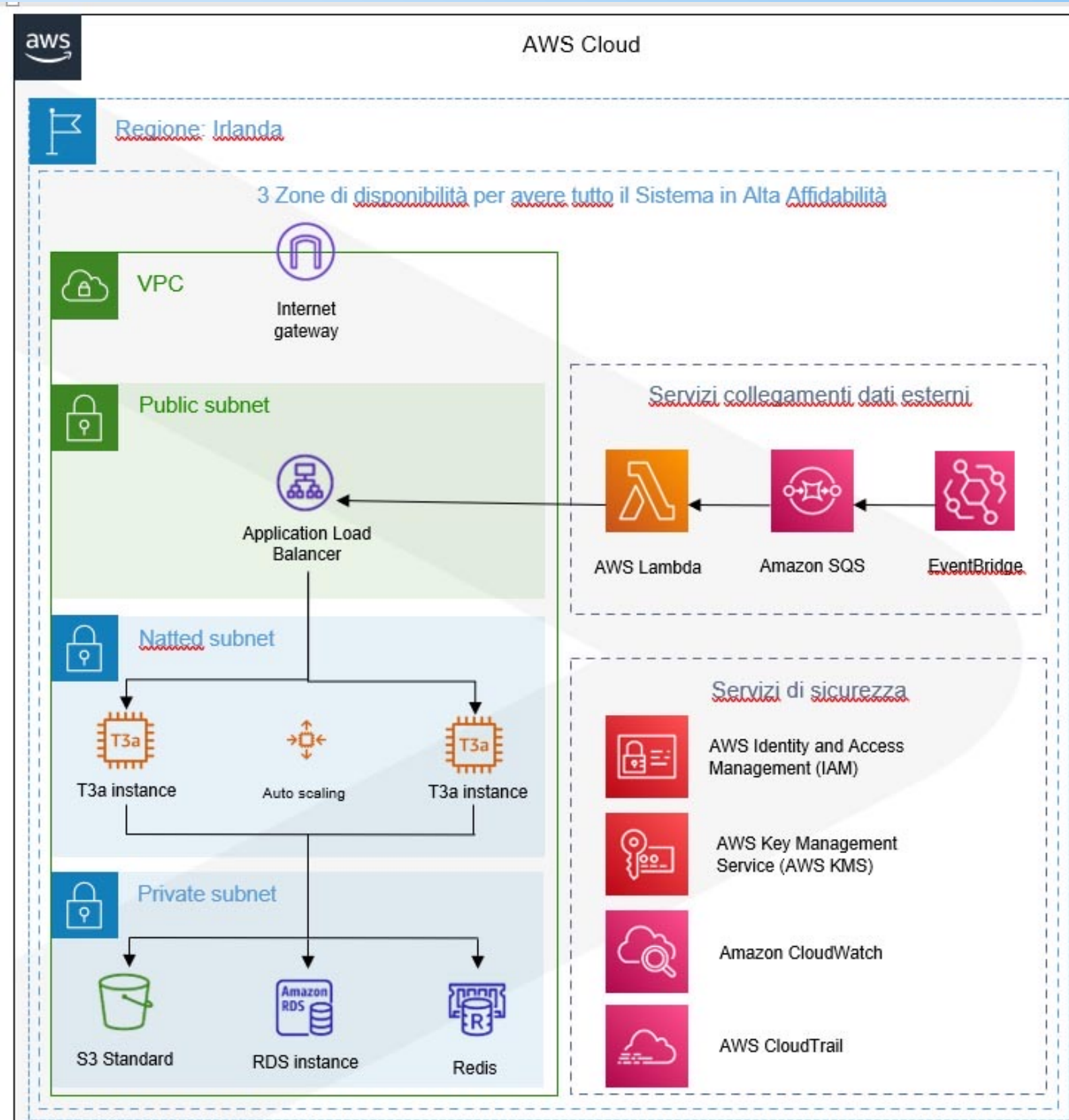
Cognome

Calcola Risparmio



1. APP mobile costruita in Flutter cross platform
2. Privacy by Design
3. Approccio ISO 27000 per la gestione dei dati
4. Anonimizzazione del Data BASE
5. Infrastruttura server basata su servizi AWS
6. Congeniata per attuare una scalabilità completa

La App Mister Bolletta



1. SCALABILITA' ORIZZONTALE
2. ALTA DISPONIBILITA'
3. ENCRYPTION
4. SECURITY

La sicurezza dell'infrastruttura è garantita sfruttando le subnet e i security group.

Sulle subnet pubbliche si trova solo il load balancer siccome questo deve essere esposto su internet per poter chiamare l'applicativo. Contemporaneamente un security group protegge il load balancer permettendo solamente il traffico in HTTP sulla porta 80 e in e HTTPS sulla 443 utilizzando un certificato SSL per criptare il traffico in transito.

Le macchine EC2 si trovano invece sulle subnet nattede siccome devono poter raggiungere internet ma non devono poter essere raggiunte dall'esterno. In questo modo però non è permesso nemmeno al load balancer di arrivare sulle macchine siccome di default è negato tutto il traffico. E' stato quindi creato un security group che viene automaticamente attaccato alle macchine dall'autoscaling group, che permette solo il traffico in entrata da parte del load balancer in http su porta 80.

Infine, sia il database che la cache Redis sono stati creati su subnet private in modo tale da renderli completamente isolati dal mondo esterno. Anche in questo caso però per poter permettere il traffico in ingresso da parte dell'applicativo, sono stati creati per entrambi dei security group che permettono solo il traffico in entrata da parte delle macchine EC2.

Sia per lo storage delle macchine EC2 che per RDS e Redis sono state utilizzate delle chiavi KMS custom per criptare i dati al loro interno.

Il Team



Roberto Gilardi - CEO

Laureato in Economia presso l'Università Bocconi di Milano, vanta pregresse esperienze come Direttore Commerciale presso A2A; Vicepresidente dell'Energy Group di Assolombarda e come Marketing Manager presso Unilever



Luca Prazzoli - CTO

Ha conseguito la laurea in *Statistical and Economics Sciences* presso l'Università Cattolica di Milano. È Founder di SEC, un'azienda IT, e di bSmart (*App development*)



Matteo Piasini - COO

Laureato in *Electrical Engineering* presso il Politecnico di Milano, tra le sue esperienze professionali ricordiamo: Direttore Commerciale presso *Energetic Source* e Direttore Commerciale presso Eviva

Advisors

Arrigo Bodda - Associate Walnut Ventures

Ha ricoperto ruoli di prestigio come Senior Vice President, Human Resources and Organization Development GTECH presso Lottomatica Group

Giordano Spagliardi - Co-Founder at Relata

Esperienza pluriennale come managing director presso 141 Worldwide – Ogilvy Group

Stefano Quadrio Curzio – Investitore

Ha ricoperto la carica di Ceo presso BC Partners

Un settore enorme e articolato: fornitura di energia elettrica e gas

42 miliardi di euro di fatturato
130 mila occupati diretti¹

20.919 aziende

Il comparto delle utilities in Italia conta 20.919 aziende di erogazione e gestione di elettricità, gas, acqua, delle quali 15.696 sono società di capitali²

65 nuove imprese attive

Si è registrata una crescita nel 2021 che vede l'inserimento di 65 nuove imprese attive nel mercato libero dell'energia elettrica³

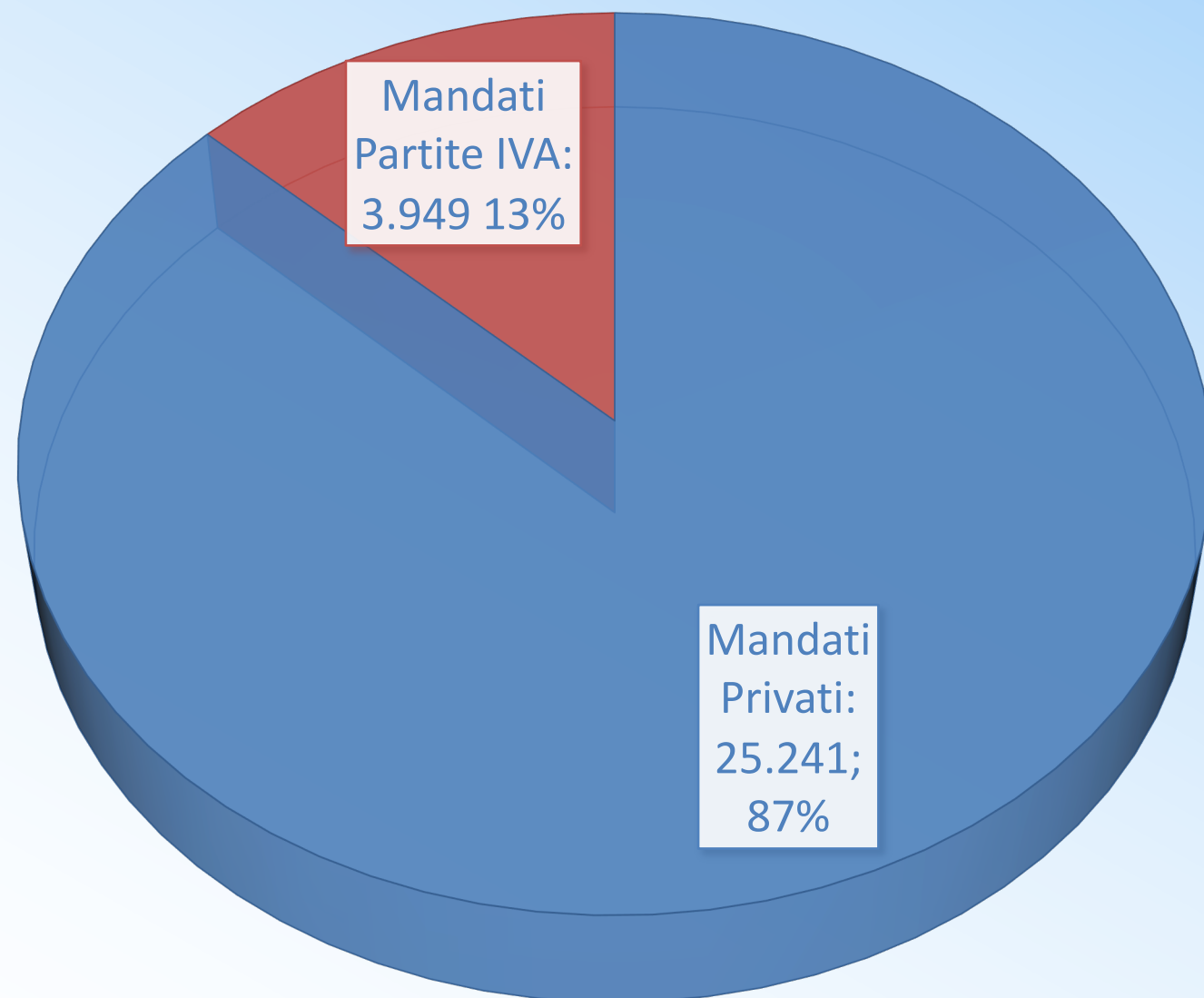
¹ <https://www.utilitalia.it/dms/file/open/?33c62841-5194-452d-9b70-d2d6d9acb4fd>

² <https://www.monitoraitalia.it/utilities-le-prime-500-aziende-elettriche-gas-acqua-nel-2020/>

³ <https://luce-gas.it/attualita/relazione-arera-2022#operatori>

Il Mercato: oltre 30 milioni di clienti

OBIETTIVO MANDATI



Il mercato mondiale in cui si inserisce il progetto di Mister Bolletta è quello dei servizi connessi alla fornitura di energia elettrica, per i quali nel 2021 si è registrato un valore di mercato pari a 60,2 miliardi di dollari e si stima il raggiungimento del valore di 105,6 miliardi di dollari entro il 2027, registrando un CAGR del 10,3% ⁴

Nel contesto italiano, nel 2021 i dati provvisori di esercizio del Sistema Elettrico Nazionale ha registrato una richiesta di energia elettrica di (318,07 TWh), aumentando del 5,6% rispetto al 2020, principalmente per l'aumento dei consumi dovuto alla ripresa delle attività economiche dopo la crisi sanitaria causata dal Covid ⁵.

Il numero medio di offerte commerciali che i fornitori possono offrire ai loro potenziali clienti è stato di 16,3 per i **clienti domestici** e di 23,4 per i **clienti del settore non domestico**.

Delle 16,3 offerte messe a disposizione dei clienti domestici in media, 5,1 può essere acquistata solo **online**, che è ora un canale di vendita alternativo

Il mercato in Italia registra un segmento domestico di circa 26 milioni di utenti e un segmento IVA di circa 5 milioni di utenti di energia

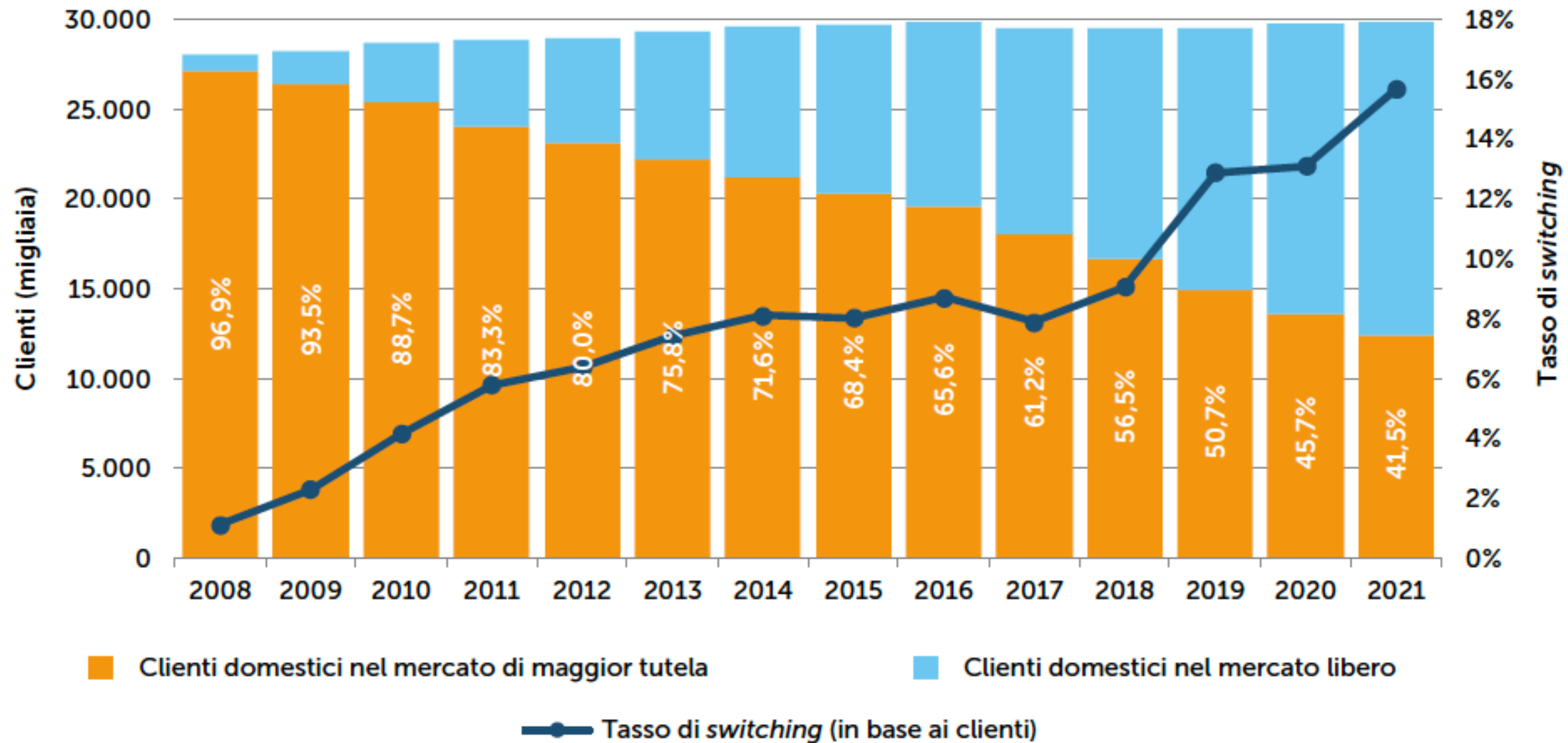
⁴ <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/energy-as-a-service-market-23172723.html>

⁵ <https://www.terna.it/it/sistema-elettrico/pubblicazioni/news-operatori/dettaglio/online-dati-provvisori-esercizio-2021#:~:text=In%20Italia%2C%20nel%202021%2C%20la,servizi%20ausiliari%20e%20dei%20pompaggi.>

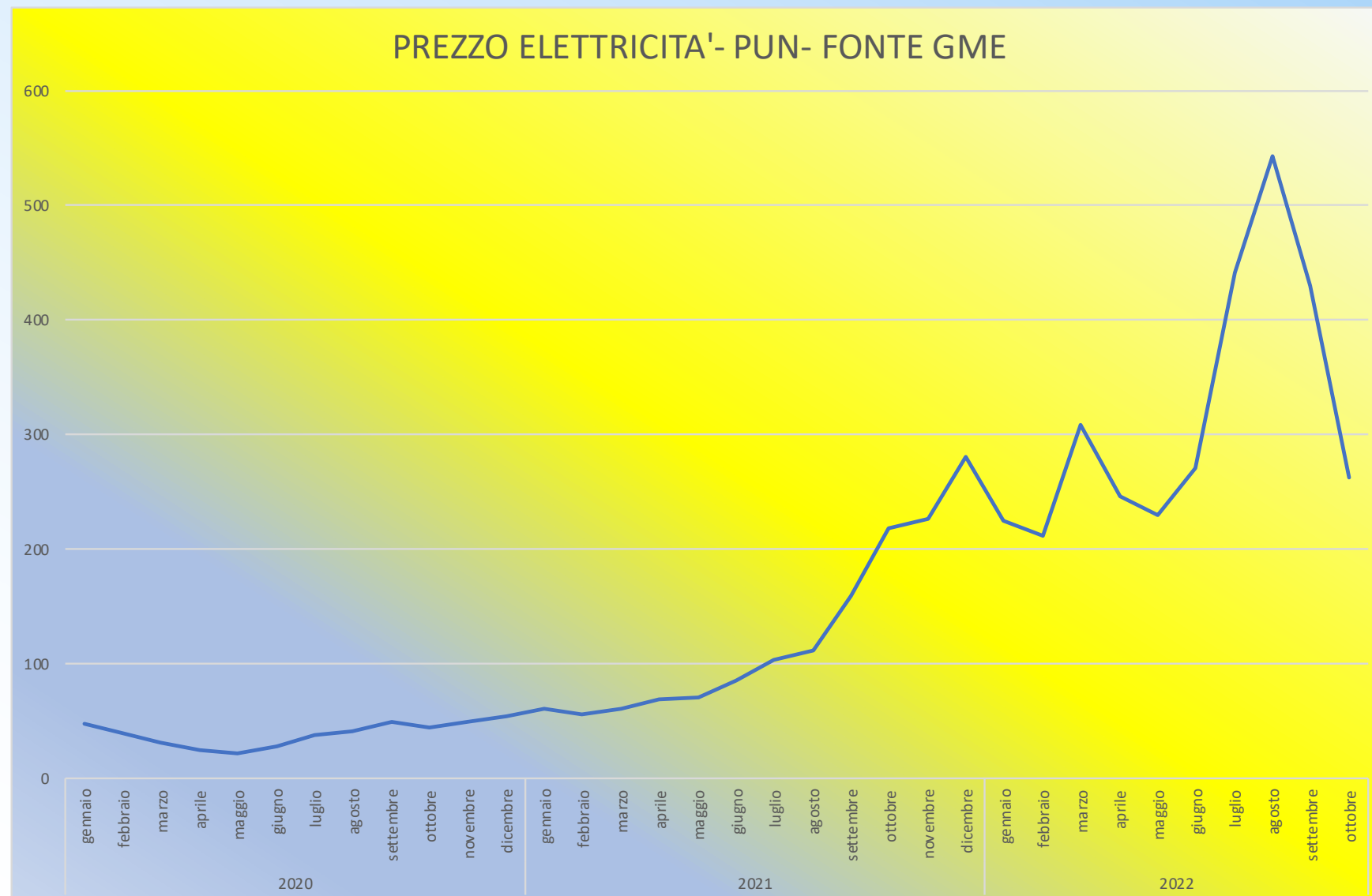
Un mercato che si sta aprendo: la fine del mercato tutelato è prevista per il 1 Gennaio 2023

Clienti domestici nel servizio di maggior tutela e nel mercato libero dal 2008
(migliaia di clienti e tassi di switching in percentuale)

FIG. 2.12 Clienti domestici nel servizio di maggior tutela e nel mercato libero dal 2008



Un mercato con clienti insoddisfatti, con bollette triplicate nel 2022 per le famiglie, una grande opportunità.



Solo il 9% dei clienti di fornitori di energia sul libero mercato paga un prezzo inferiore rispetto al precedente **

Solo il 33,4% dei clienti è soddisfatto del prezzo *

Solo il 46,5% dei clienti sono soddisfatti con il proprio fornitore di elettricità e gas *

Solo il 29,7% dei clienti sono soddisfatti della chiarezza delle informazioni sul sito web del fornitore *

Solo il 12,6% dei clienti ha familiarità con il mercato libero *

Solo il 29% dei clienti conosce le componenti di costo della fattura *

Perchè Mister Bolletta è velocemente scalabile

- L'utilizzo dell'app permette una rapidissima espansione.
- Il mercato è enorme.
- I prezzi dell'energia sul mercato sono altissimi.
- I Future EEX IPF Cal 2023 e successivi descrivono uno scenario energetico con prezzi calanti, situazione ideale per rappresentare i risparmi.
- L'adesione alle CER è molto semplice. L'incentivazione delle Comunità Energetiche consente una ulteriore importante riduzione dei prezzi pagati dai clienti che può essere rappresentata ai clienti.
- Il c.a.c. atteso è 46 € a mandato.

Competitor

Facile.it

Segugio.it

I modelli di business di tali società sono basati su fee differenziate in base al settore che vengono applicate ai fornitori dei servizi. Nonostante il numero di visitatori e utenti raggiunti, tali società non sono specializzate esclusivamente in fornitura di energia elettrica, pertanto, i prezzi dei contratti stipulati con i clienti risultano poco competitivi.

Altroconsumo

Organizzazione di consumatori totalmente indipendente volta ad informare, servire, proteggere e rappresentare gli stessi in merito alle forniture di energia e di fronte ai fornitori di energia. Il modello di business in questo caso è fissato in una *fee* annuale a carico del consumatore stesso. Offrendo un servizio di informazione su più settori, non risultano specializzati esclusivamente in fornitura di energia elettrica.

Vantaggi competitivi

Lato Clienti

- Risparmio di denaro ottenendo la migliore tariffa sul mercato;
- La forza del gruppo d'acquisto, il risparmio cresce nel tempo;
- Facilità di adesione ad una Comunità Energetica;
- Risparmio di tempo;
- Tutela verso i fornitori, eliminando trappole e inconvenienti;
- Libertà di scelta, esci con un tap/click sull'app.

Lato Fornitori

- Costi di acquisizione clienti più bassi del mercato (-50% -70%);
- Politiche trasparenti e prezzi bassi;
- clienti di Mister Bolletta meno contendibili;
- Riduzione dei costi di attivazione e disattivazione.

Piano marketing

Canali di penetrazione del mercato

- **Google search**
- **Partner commerciali (Broker assicurativi)**
- **Comunità Energetiche**
- **Amministratori di condomini**
- **Gallerie dei centri commerciali**

Strategia per creare reputazione

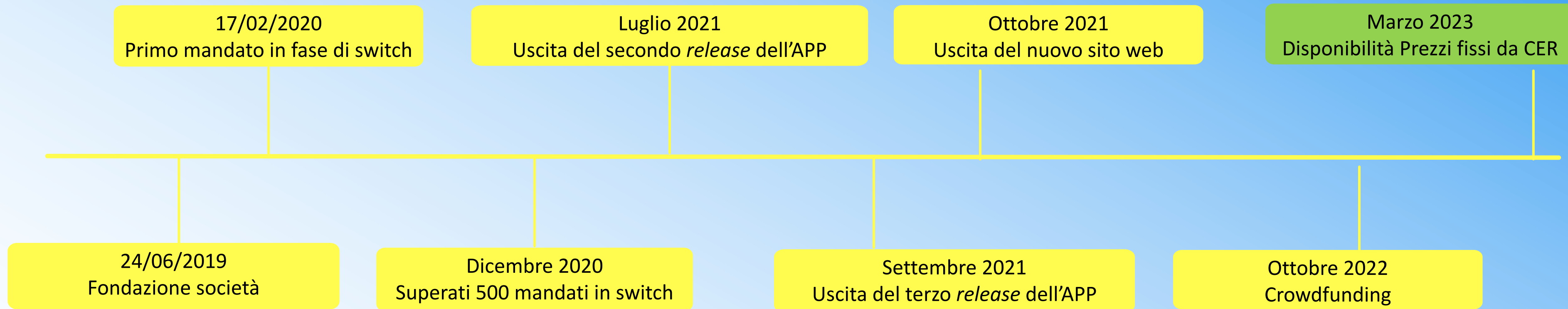
- **Utilizzo dei social per costruire la reputazione a livello locale, intorno alla CER**

Revenue Model

Le *revenues* generate derivano dalle seguenti azioni:

- **Sottoscrizione del contratto di fornitura;**
- **Rinnovo;**
- **Una ricorrente ogni mese;**
- **Corrispettivi per la gestione degli incentivi e dell'energia della CER;**
- **Corrispettivi per la vendita di energia da impianti FV di proprietà.**

Roadmap



Financial need

PRE MONEY

€ 1,5M

La valutazione pre-money è data dalla ponderazione di 3 metodi di valutazione quantitativi e un questionario qualitativo ponderati per la fase aziendale di riferimento. Per i metodi quantitativi si è utilizzato il metodo del venture capital e due metodi con i Cash Flow, quali il DCFMLT e il DCFLTG.

FINANCIAL GOAL

€600K

SPESE	Spese oggetto del fin. Per categoria	%
Costi generali	€ 115.000,00	16%
Costi di marketing	€ 91.650,83	13%
Costi tecnici	€ 85.982,50	12%
Costi di personale	€ 102.000,00	15%
Investimento fotovoltaico	€ 302.500,00	43%
Totale spese	€ 697.133,33	100%

Conto economico previsionale

ECONOMICS	2023	2024	2025
RICAVI			
Mandati Privati	€ 165.946	€ 441.382	€ 819.330
Mandati Partite IVA	€ 38.877	€ 119.874	€ 260.895
Comunità energetica	€ 34.787	€ 69.573	€ 104.360
Impianto fotovoltaico	€ 65.000	€ 94.350	€ 123.407
TOTALE RICAVI	€ 304.609	€ 725.179	€ 1.307.991
COSTI VARIABILI			
COSTI DI MARKETING E COMMERCIALI	€ 91.651	€ 91.750	€ 127.966
TOTALE COSTI VARIABILI	€ 91.651	€ 91.750	€ 127.966
CONTRIBUTION MARGIN	€ 212.958	€ 633.428	€ 1.180.025
	70%	87%	90%
COSTI FISSI			
COSTI GENERALI	€ 115.000	€ 68.700	€ 77.985
COSTI TECNICI	€ 85.983	€ 94.263	€ 111.013
COSTI DI PERSONALE	€ 102.000	€ 183.500	€ 208.850
TOTALE COSTI FISSI	€ 302.983	€ 346.463	€ 397.848
EBITDA	-€ 90.024	€ 286.966	€ 782.178
	-30%	40%	60%
Ammortamenti	€ 58.075	€ 87.292	€ 130.609
EBIT	-€ 148.099	€ 199.674	€ 651.569
	-48,62%	27,53%	49,81%

Exit strategy

Acquisto da Venture Capital

Il mercato energetico europeo ha norme e regole ormai omogenee. Il modello lean di Mister Bolletta può essere replicato in diversi Paesi europei. In Uk e Olanda esistono già imprese che adottano un modello simile. I Venture Capital possono intravedere la possibilità di investire, con l'obiettivo di effettuare lo scale-up europeo.

Acquisto da gruppo bancario- assicurativo online

I clienti di Mister Bolletta sono i lead di polizze assicurative con caratteristiche analoghe, quali la complessità e l'eccessiva onerosità. Le possibilità di cross-selling sono piuttosto evidenti e già sfruttate da alcuni concorrenti di Mister Bolletta.



info@misterbolletta.it

<https://www.misterbolletta.it/>