



Consiglio di
Amministrazione

Seduta del

Nell'anno **duemiladodici**, addì **8 maggio** alle ore **16.05**, presso l'Aula degli Organi Collegiali, si è riunito il Consiglio di Amministrazione, convocato con note rettorali prot. n. 0027966 del 03.05.2012 e prot. n. 0028620 del 07.05.2012, per l'esame e la discussione degli argomenti iscritti al seguente ordine del giorno:

..... **OMISSIS**

Sono presenti: il **rettore**, prof. Luigi Frati; il **prorettore**, prof. Francesco Avallone; i consiglieri: prof. Aldo Laganà, prof. Giorgio Graziani, prof. Maurizio Saponara (entra alle ore 16.40), prof. Antonio Mussino, prof. Maurizio Barbieri, prof.ssa Roberta Calvano, prof. Marco Merafina, prof. Marco Biffoni, sig. Marco Cavallo, dott. Roberto Ligia, sig. Sandro Mauceri, sig.ra Paola De Nigris Urbani, dott. Pietro Lucchetti, dott. Paolo Maniglio, dott. Massimiliano Rizzo, sig. Giuseppe Romano, sig. Alberto Senatore; il **direttore generale**, Carlo Musto D'Amore, che assume le funzioni di segretario.

Sono assenti: dott.ssa Francesca Pasinelli, prof. Massimo Moscarini.

Il **presidente**, constatata l'esistenza del numero legale, dichiara l'adunanza validamente costituita e apre la seduta.

..... **OMISSIS**

D. 103/12
Conv. 9/6

gm



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Consiglio di
Amministrazione

Seduta del

08 MAG. 2012

IL RESPONSABILE DEL SETTORE
VALUTAZIONE DEL PATRIMONIO
DOLLETTA

IL CAPO DELLA RITAGLIONE III A.A.P.R.

(Dott.ssa Daniela Cavallo)

D. Cavallo

PERVENUTO IL

- 3 MAG. 2012

RIP. V - SECT. III

PROPOSTA DI ACCORDO COMMERCIALE CON LA SOCIETÀ CYBER CONSULTING GROUP.

Il Presidente sottopone all'attenzione del Consiglio di Amministrazione la proposta di collaborazione commerciale, pervenuta dalla società Cyber Consulting Group, relativa al progetto di installazione di totem per la ricarica di cellulari all'interno della Città Universitaria.

Tale proposta nasce dalla valutazione della necessità, insita nell'utilizzo dei telefoni cellulari, di avere la possibilità di ricaricarli anche in luoghi pubblici.

Il progetto prevede il posizionamento, in via sperimentale per 3 mesi, di 4 Totem per la ricarica dei cellulari; il servizio (fornitura, installazione e manutenzione delle postazioni) verrebbe totalmente gestito dalla Società.

Il costo di ogni ricarica, pari a 1 euro, sarebbe destinato alla Società a fronte dell'impegno della medesima per l'acquisto dei totem nonché per la gestione delle attività per tutta la durata del progetto.

Al termine della sperimentazione, laddove l'iniziativa ricevesse consenso da parte della comunità universitaria, la Cyber Consulting si è dichiarata disponibile al prolungamento della collaborazione per ulteriori 4 anni e 9 mesi con riconoscimento all'Università di una revenue sull'incasso oltre la possibilità di "brandizzazione" di tutte le postazioni.

Inoltre, poiché i totem possono essere dotati anche di un sistema di digital signage per la comunicazione di informazioni e pubblicità, che potrebbe anch'esso essere fornito a spese della Società (all'Università verrebbe richiesta soltanto una connessione internet di rete per permettere la gestione del palinsesto video in modalità remota), l'Ateneo potrebbe partecipare ai ricavi della vendita di pubblicità che sarebbero così ripartiti:

- 60% all'Università e 40% Società, al netto dei costi, nel caso in cui sia l'Università a procurare clienti;
- 60% alla Società e 40% all'Università, al netto dei costi, nel caso sia la Società a reperire i clienti.

Qualora le parti sottoscrivessero l'accordo, che non rivestirebbe carattere di esclusività, al fine di pubblicizzare il servizio, la Cyber Consulting metterebbe a disposizione, per un periodo da concordare, il materiale di comunicazione necessario e l'Università contribuirebbe con la concessione di uno spazio per collocare uno spazio informativo e consentendo alla Società di effettuare volantinaggio all'interno della Città Universitaria.

L'Ufficio ha chiesto una valutazione di massima, rispetto al consumo di energia elettrica conseguente all'iniziativa, all'Ufficio Tecnico che ha quantificato il costo in € 0,008 + iva giornaliero per un totem.

Tutto ciò premesso il Presidente invita il Consiglio a deliberare sull'iniziativa proposta dalla società Cyber Consulting.

ALLEGATI PARTE INTEGRANTE:

Documentazione illustrativa prodotta
dalla Cyber Consulting



..... O M I S S I S

Consiglio di
Amministrazione

DELIBERAZIONE N. 103/12

Seduta del

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

08 MAG. 2012

- Letta la relazione istruttoria;
- Vista la proposta della società Cyber Consulting Group relativa al progetto di installazione, non in esclusiva, di totem per la ricarica di cellulari all'interno della Città Universitaria;
- Vista la nota del 28 marzo 2012 con cui la Ripartizione Attività Edilizie ha comunicato i consumi e i costi relativi all'iniziativa proposta che sono stati quantificati in € 0,008 + iva giornaliero per ogni totem;
- Considerato che al termine della fase sperimentale di tre mesi, in caso di successo dell'iniziativa, il progetto potrebbe essere prolungato per ulteriori 4 anni e 9 mesi con riconoscimento all'Ateneo di una revenue sull'incasso e con la possibilità di "brandizzazione" delle postazioni;
- Presenti e votanti n. 19: a maggioranza con i n. 18 voti favorevoli espressi nelle forme di legge dal rettore, dal prorettore, dal direttore generale e dai consiglieri: Barbieri, Biffoni, Calvano, Cavallo, Graziani, Laganà, Ligia, Mauceri, Merafina, Saponara, Lucchetti, Maniglio, Rizzo, Romano, Senatore e con il solo voto contrario del consigliere De Nigris Urbani

DELIBERA

- di approvare, nelle linee generali, l'iniziativa con la società Cyber Consulting Group relativa al progetto di installazione, non in esclusiva, di totem per la ricarica di cellulari all'interno della Città Universitaria;
- di autorizzare il Direttore Generale a condurre la trattativa e a sottoscrivere il relativo atto.

Letto, approvato seduta stante per la sola parte dispositiva.

IL SEGRETARIO

Carlo Musto D'Amore

IL PRESIDENTE

Luigi Frati

..... O M I S S I S



Spett.le
Universita di Roma Sapienza
P.le A. Moro, 5
00185 Roma
c.a. dr. Maurizio Volpi

Roma, 06/02/2012

Revisione 1.0

**Oggetto: Proposta di collaborazione per nuovo progetto sperimentale
Blue4Promo Charge**

A seguito dell'incontro della settimana scorsa, si presenta la proposta di collaborazione per un progetto sperimentale di carica batteria per cellulari da offrire all'interno della struttura universitaria.

Qui di seguito illustriamo il progetto e la relativa ipotesi di test.

Oggi non poter comunicare è tra le angosce che tutti noi abbiamo. L'utilizzo del cellulare ormai è diventato una necessità, la batteria ancor di più.

In Italia questo è un servizio desiderato e richiesto.

Abbiamo deciso quindi di portare in Italia uno tra i più apprezzati servizi per i cittadini e per il lancio stiamo identificando una serie di location di alta "pedonabilità".

Le aree nelle quali stiamo iniziando ad installare i totem caricabatteria sono:

- Università
- Ospedali
- Stazioni
- Aeroporti
- Centri commerciali
- Grandi alberghi

Abbiamo quindi deciso di partire con le Università anche per il target giovane che sicuramente apprezzerà il servizio.

Il network dei totem è di proprietà dalla nostra azienda, ma abbiamo approntato un modello di business che prevede alcune partnership a livello regionale e nazionale con primarie strutture le quali possono aderire al progetto in qualità di:

- Azienda beneficiaria (senza alcun investimento finanziario)
- Investitore
- Partner

Nel caso delle Università è presente l'opportunità di non investire finanziariamente ma di offrire di un servizio utile a costo zero.

La modalità di adesione è:

Dichiarata l'intenzione di offrire il servizio tramite apposita richiesta, la nostra azienda valuta il posizionamento di "n" totem in aree comuni che permettono di valorizzare il più possibile il servizio.

Viene inviata una lettera di accettazione della richiesta e si procede con l'investimento iniziale di "n" totem (costo Cyber).

Il servizio viene gestito totalmente dalla nostra azienda, questo comporta la fornitura, la manutenzione di tutti i totem installati.

Il numero di totem è deciso dalla nostra azienda in base a scelte strategiche di mercato che nel caso specifico è di n. 4 unità.

La durata del test è di 3 mesi, al termine dei quali la nostra azienda valuterà la possibilità di proseguire nel progetto per la durata di 4 anni e 9 mesi.

I totem possono essere forniti anche di un sistema di digital signage utile alla comunicazione di informazioni e pubblicità.

Nel caso specifico possiamo inoltre prevedere l'installazione del sistema video sempre a nostre spese con l'unico vincolo di avere da parte dell'Università una connessione di rete per permettere la gestione del palinsesto video in modalità remota.

Il ricavo delle ricariche sarà destinato alla nostra azienda a fronte del costo degli stessi totem e della gestione per tutta la durata del progetto.

Il ricavo della vendita di pubblicità tramite spot video o "post-it pubblicitari"* sarà ripartito come segue:

Post-it Pubblicitari





Nuovo sistema pubblicitario che permette di lasciare un reminder pratico all'utente che apre la cassetta per caricare il cellulare.

Nel caso in cui sia l'Università a portare clienti interessati a spazi pubblicitari

60% Università

40% Cyber

Nel caso in cui sia Cyber a portare clienti interessati a spazi pubblicitari

40% Università

60% Cyber

tutte le percentuali sono al netto dei costi.

L'Università inoltre potrà usufruire di spazi pubblicitari gratuiti per un totale del 30% dell'intero palinsesto pubblicitario.

Al termine della sperimentazione se il progetto dovesse proseguire, sarà comunque riconosciuta una revenue del 10% dell'incasso totale dei totem oltre alla possibilità di "brandizzazione" gratuita di tutti i totem (grafica installata sulle pareti laterali dei totem).

Per il lancio del servizio la nostra azienda metterà a disposizione per un periodo da concordare tutto il materiale di comunicazione necessario ad una buona pubblicità del servizio, mentre l'Università metterà a disposizione un gazebo (ove ne fosse provvista) e studenti per un volantinaggio interno all'Ateneo.

Nell'attesa di ricevere un vostro riscontro,
inviamo

Distinti saluti

L'Amministratore Unico
Maurizio Soccodato

(4promo)
charge

...care la batteria del cellulare
Quando Servell

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



- ⦿ Sicurezza grazie alle cassaforti
- ⦿ Supporta fino a 28 tipi di apparecchi
- ⦿ Robusto, affidabile, facile da mantenere
- ⦿ Progettato da noi
- ⦿ Brandizzabile ed con opportunità di schermi LCD



Cyber
Consulting Group

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



Il problema di tutti.....

Oggi non poter comunicare è tra le angosce che tutti noi abbiamo. L'utilizzo del cellulare ormai è diventato una necessità, la batteria ancor di più.

In Italia questo è un servizio desiderato e richiesto. Scopriamo insieme il mondo della ricarica....



Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



Risonante con tutti

Pubblicità massiva

- ⦿ 'Come possiamo sopravvivere senza?' [Marie Claire]
- ⦿ 'La tua giornata è al sicuro' [coolest gadgets]
- ⦿ 'E' utile o cos'altro?' [canale Sci-Fi]
- ⦿ 'E' semplicemente un'idea brillante' [sms text news]
- ⦿ 'E' vincente' - McLaren F1
- ⦿ 'tutti si stupiscono' - HSBC
- ⦿ 'incredibilmente popolare... Fa parte della giornata di tutti noi... un salvagente' - ASDA

SUNDAY EXPRESS
THE WORLD'S LARGEST NEWSPAPER


THE SUNDAY TIMES

The Daily Telegraph

FT
**FINANCIAL
TIMES**

B B C

**DAILY
STAR**

marie claire

 **Sci Fi**

EL PAIS

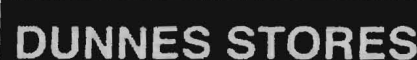
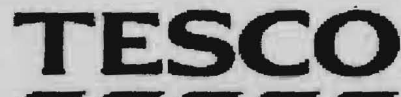
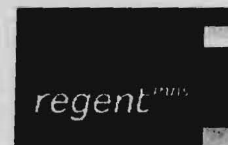

Cyber
Consulting Group

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



I clienti in Inghilterra



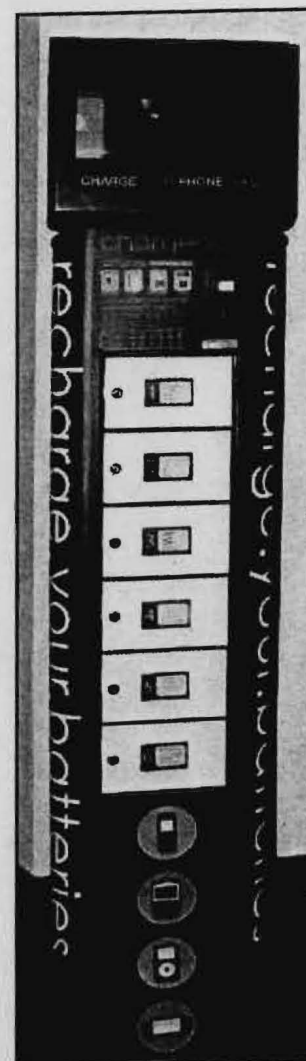
Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



Nuova versione LCD

- Attira l'attenzione = utilizzo elevato
- Opzione che include il proprio messaggio marketing / offerte
- Facile da aggiornare il video



Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



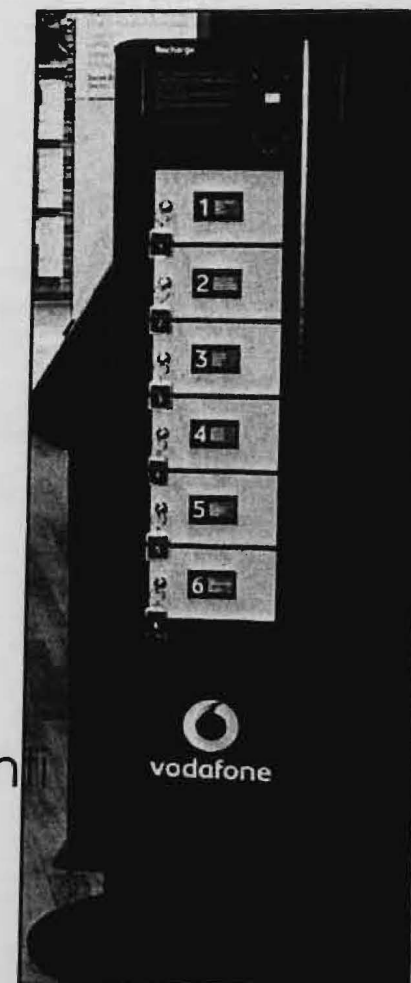
Retail: case studies

- Trial machine @ Dunnes ha raggiunto £200/mese
- Negozi Top Vodafone hanno raggiunto oltre £600 al mese

DUNNES STORES



- Servizio a Valore aggiunto per colpire i clienti
- Aumenta i tempi di permanenza
- ChargeBox è presente in zone strategiche



Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge

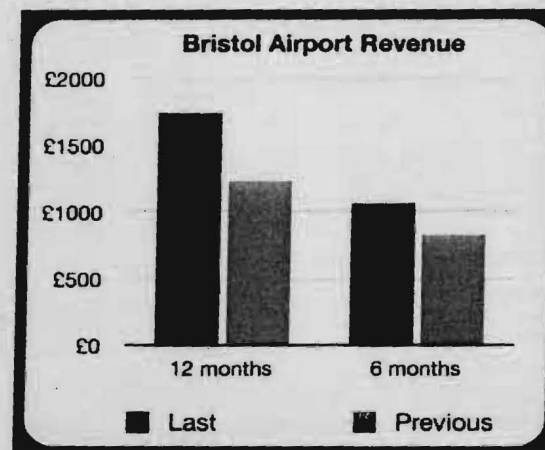


Trasporti: case studies

Aeroporto di Bristol

Aeroporti regionali UK : 6 milioni di passeggeri
Blue4Promo Charge® sono installati in una zona di media visibilità

- ⌚ Servizio a valore aggiunto per i viaggiatori
- ⌚ Eccellente utilizzo in continuo aumento



Key Stats

⌚ 2008 : £ 3.500 ed il Progetto è stato sviluppato in 3 anni con un entroito:
>£ 10.000

S
Stena Line

"I totem si ripagano in 6 mesi circa.
Siamo contentissimi come i nostri
passeggeri"- Norris McLean, Stena

Hotel: Fattori di Successo

- Scelta della location (es. hotels con oltre 170 camere per revenue share)
- Location, location, location! (es. hall)
- Supporto dello Staff
- Si sviluppa con il passare del tempo con il passaparola

La media degli incassi in alberghi da 400 camere è di
500€/mese

In molti alberghi è necessaria l'installazione di due totem per
soddisfare la clientela

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



Benefici degli Hotel

- Revenue per ogni totem
- Gli ospiti spesso arrivano senza un corretto caricatore o addirittura lo dimenticano a casa
- Servizio a valore aggiunto per gli ospiti, discreto
- Cassaforti sicure e semplici da usare
- Facile da installare - plug & play
- Risparmia il tempo dello staff e previene le code di ospiti per richieste al desk
- Alta robustezza e sicurezza

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



Altri siti di successo

Location	incasso
• Aeroporti.....	600€/mese
• Stazioni.....	600€/mese
• Ospedali.....	600€/mese
• Casinò.....	800€/mese
• Grandi Pubs, Bar e ristoranti.....	450€/mese
• Centri Congressi.....	500€/mese
• Centri commerciali.....	600€/mese
• Sporting Center.....	500€/mese
• Grandi locali notturni.....	400€/mese

Da notare che negli eventitest in Italia come ad esempio Atreju e Vinoforum l'incasso giornaliero ha raggiunto i 50€/giorno dalle 17 alle 23

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge



L'offerta del Blue4Promo Charge

Attualmente l'offerta proposta al mercato italiano prevede la modalità di vendita di servizio descritto qui di seguito:

Le modalità di adesione sono tre:

- **Azienda beneficiaria**
- **Investitore**
- **Partner**

Azienda beneficiaria

Nel caso di Aziende che desiderano offrire il servizio alla propria clientela senza nessun investimento, è possibile fare richiesta a: info@cybercomputercg.com nel caso in cui venga approvata la richiesta, l'Azienda interessata riceverà uno o più totem.

È disponibile per il partner un prospect economico con relativo cashflow

**Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!**

Blue4Promo Charge



L'offerta del Blue4Promo Charge

Investitore

Sono considerati investitori tutti coloro i quali vogliono investire nel progetto ed entrare a far parte del network dei carica batteria con le seguenti modalità:

Noleggio di minimo 2 totem e massimo 5 per la durata di 5 anni.

Il progetto prevede il pagamento anticipato di 3.000€/cad.

Ad installazione avvenuta la revenue riconosciuta è del 50%/mese dell'incassato al netto dei costi.

È disponibile per il partner un prospect economico con relativo cashflow

L'offerta del Blue4Promo Charge

Partner

I partner possono essere di due tipi:

- Partner
- Partner Top

Sono considerati Partner le aziende che vogliono investire nel progetto ed entrare a far parte del network dei carica batteria in modo più impegnativo.

Nel primo caso, "**Partner**" il noleggio di un totale di 10 totem per la durata di 5 anni.

Il progetto prevede il pagamento anticipato di 3.000€/cad.

Ma il costo del noleggio a lungo termine viene inserito nei costi di gestione pertanto il ricavo è al netto dei costi ed è pari al 50% del netto per tutta la durata del contratto.

Nel secondo caso, "**Partner Top**" la logica è uguale a quella precedente ma il Partner richiede l'esclusiva per una o più regioni con il noleggio di 50 totem/anno. La gestione nella singola regione è a carico del Partner.

È disponibile per il partner un prospect economico con relativo cashflow

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Servell

Blue4Promo Charge



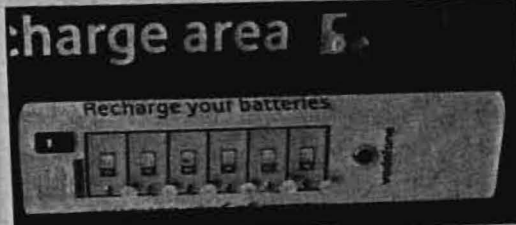
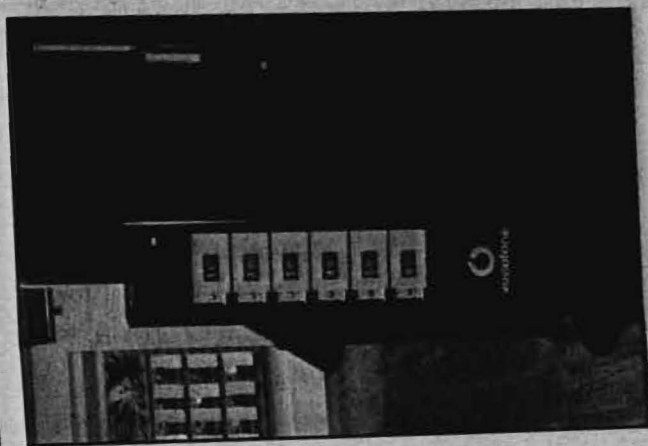
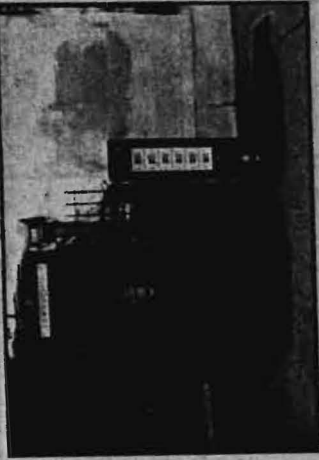
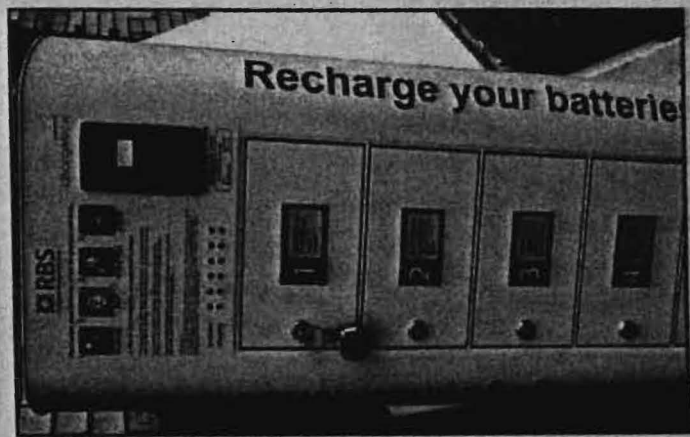
Alcune informazioni utili....

- Le Location nel contratto sono da concordare ed essere approvate dalla nostra azienda visto che per contratto ogni totem deve essere installato in location che possono potenzialmente generare la massima marginalità mensile
- la produzione dei totem è fatta in inghilterra eccetto le cassaforti (prodotte in Italia)
- Ogni cassaforte ha una chiave non replicabile
- Il totem ha al suo interno solo alimentatori originali per motivi di garanzia
- La cassa interna contiene circa 350€

Caricare la batteria
del cellulare
Quando Serve!!

Blue4Promo Charge

blue4promo
previously marketed as
charge



blue4promo
charge