

POWER BANK RENTAL NETWORK • SOFIA • PRE-SEED

Медийна и зарядна инфраструктура от
ново поколение. Капитализиране на
икономическия бум в София през 2027 г.

CITY POWER HUB

ПЕРФЕКТНАТА БУРЯ: СОФИЯ 2026-2027

(THE PERFECT STORM)

МАКРО КАТАЛИЗАТОР (ЕВРОВИЗИЯ 2027 & ЕВРОЗОНА):

- Дигитализация на разплащанията и наплив от 55-75 хил. туристи, носещи €25M+ директни разходи в градските клъстери.

КРИТИЧНА ГРАДСКА НУЖДА:

- Изтощените телефони означават незабавна загуба на приходи за местните ресторанти, търговските обекти и мрежите за дигитални плащания.

ЕВРОПЕЙСКИ СТАНДАРТ:

- Споделянето на батерии вече е стандартна градска услуга в повечето европейски градове — чуждестранните гости очакват същата дигитална среда и тук.

ДЪЛГОСРОЧЕН B2G ТРАМПЛИН:

- Стратегическият тайминг на събитието отваря достъп до ексклузивни общински договори (Метрополитен и други хъбове), осигуряващи мащаб на мрежата след Евровизия.

ПАЗАРЕН ОБЗОР

ПАЗАРНИ ТЕНДЕНЦИИ

- **Ръст:** Секторът за наемане на външни батерии расте със средногодишен темп на растеж (CAGR) от 20-25% до 2032 г.
- **Възприемане на услугата:** В големите хъбове (Париж, Прага) около 15% от активните потребители на мобилни устройства използват споделено зареждане всеки месец.

СОФИЯ: НЕРАЗРАБОТЕН ПАЗАР

- **Целева аудитория (SAM):** Над 320 000 активни градски жители (на 18-45 години, с дигитално ориентиран начин на живот).
- **Конкурентна ниша:** Липсата на утвърдена общоградска конкуренция в София гарантира бърз път към постигане на над 80% пазарен дял.

МУЛТИПЛИКАТОРЪТ „ЕВРОВИЗИЯ 2027“

- **Ръст на трафика:** Очакват се между 55 000 и 75 000 уникални туристи през май 2027 г.
- **Икономическо въздействие:** 3-кратен мултипликатор на приходите през месеца на събитието поради свръхвисоката концентрация на пешеходен трафик във фен зоните.

КОНКУРЕНТНА СРЕДА: ПАЗАРНАТА НИША В СОФИЯ

ЛИЧНИ ВЪНШНИ БАТЕРИИ

Евтини, но често се забравят, остават незаредени или са твърде обемни.

ЗАРЕЖДАНЕ В КАФЕНЕТА / КОНТАКТИ

Безплатно, но изисква престой на едно място и оставяне на телефона без надзор.

РЕГИОНАЛНА КОНКУРЕНЦИЯ

- **Регионален напредък:** Атина, Букурещ и Белград вече са наситени от развиващи се мрежи като MrCharge, Brick и Bank of Energy.
- **Вакуум в София:** София е единствената столица в региона без общоградска мрежа — пазарът е напълно отворен.
- **Прозорец за монопол:** Липсата на консолидиран местен играч гарантира бърз път към 80%+ пазарен дял преди навлизането на международни оператори.

SmartBox

(локален опит от 2020 г.)

- Проектът доказва първоначалното пазарно търсене в моловете и летището, но се провали поради липса на маркетинг, изоставено приложение и твърде фрагментирана мрежа, която така и не достигна критична маса за изграждане на потребителски навик.

РЕШЕНИЕ: ИНФРАСТРУКТУРА CITYPOWERHUB

МРЕЖОВА СВЪРЗАНОСТ (GRID NETWORK):

- Мрежа от смарт терминали за зареждане с висока плътност в целия град, интегрирана в общинската и транспортната инфраструктура на София.

МОДЕЛ БЕЗ БАРИЕРИ (ZERO-FRICTION MODEL):

- Брандиране, субсидирано от реклама, което позволява безплатни първоначални интервали на ползване. Това стимулира максималното възприемане от потребителите и елиминира пречките при плащане.

ИНТЕГРАЦИЯ В „УМЕН ГРАД“ (SMART CITY INTEGRATION):

- Дигитално картографиране в реално време, свързано с отворените данни на градския транспорт, гарантира, че възможността за зареждане при поискване винаги е на разстояние до 300 метра пеша.

КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА

ПЪРВАТА МАЩАБИРУЕМА МРЕЖА В СОФИЯ:

- Незабавно заемане на топ локации и фен зони чрез бързи оперативни решения и собствен наличен хардуер — стратегия, която гарантира пазарен монопол преди навлизането на чуждестранни оператори.

МРЕЖОВИ ЕФЕКТИ БЕЗ БАРИЕРИ (ZERO-FRICTION MODEL):

- 30-минутен безплатен план за потребителите, изцяло финансиран от programmatic рекламни бюджети на водещи телекоми и финтех компании върху нашите Full HD екрани.

ДОКАЗАНА ПЛАТФОРМА И 100% ГОТОВНОСТ:

- Европейски внедрен софтуер и доставена в София първа партида смарт станции, готови за live-демонстрация още днес. Рискът от разработка е напълно елиминиран.

КАК РАБОТИ



СКАНИРАЙ

Сканирай QR кода на станцията чрез нашето приложение за незабавно отключване.



ЗАРЕЖДАЙ В ДВИЖЕНИЕ

Бързо зареждане навсякъде. Първите 30 минути са 100% БЕЗПЛАТНИ благодарение на спонсор.



ВЪРНИ НАВСЯКЪДЕ

Върни във всяка удобна станция в рамките на нашите градски клъстери на всеки 300-500 метра.”

НАШИЯТ ПОДХОД: ЛЕСНО, УДОБНО И СУПЕР ЯКО

- **Лайфстайл позициониране:** Ежедневен градски навик вместо „спешна помощ“. Интеграция с премиум брандове и официалните карти на Евровизия 2027.
- **Защита при загуба (€20):** Нисък депозит като абсолютен таван на разхода за клиента. Нулев риск от скрити допълнителни такси.
- **Субсидиран модел:** Телекоми финансират безплатни 30-минутни сесии срещу премиум видео реклама на Full HD екраните ни

ХАРДУЕРНА БАЗА: МЕДИЙНИ ХЪБОВЕ



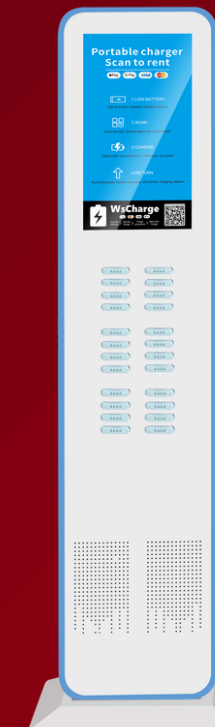
КОМПАКТЕН ХЪБ

- 8 слота | 10.1" HD екран.
- Оптимизиран за свръхгъсто разполагане в кафенета, ресторанти и барове с цел изграждане на пешеходно достъпно клъстерно покритие.



ВЪНШЕН ТЕРМИНАЛ

- Свободностояща станция с голям капацитет.
- Износоустойчива инфраструктура, проектирана за натоварени транспортни хъбове и зони на открито.



ПРЕМИУМ ХЪБ

- 24 слота | 21.5" Full HD екран.
- Поддържа програматик видео реклама във формати MP4. Основен източник на B2B приходи от телекоми за локации.

* Налична е пълна модулна хардуерна база от 4 до 24+ слота за динамично адаптиране към капацитета на всяка локация.

РАЗГРЪЩАНЕ: ГЕОГРАФСКИ КЛЪСТЕРИ В СОФИЯ

КЛЪСТЕР 1: ЕПИЦЕНТЪР НА ТУРИЗМА И СЪБИТИЯТА

- Локация: Булевард „Витоша“ и „НДК“.
- Мрежа със свръхвисока плътност, насочена директно към зоните на „Еurovision“ и 300-метровата зона.



КЛЪСТЕР 2: ИНФРАСТРУКТУРА

- Локация: Централната гара и ключови транспортни възли.
- Обхващане на пиковия трафик от посетители в района на гари, метростанции, стадиони и други локации с голям човекопоток.



КЛЪСТЕР 3: ЛАЙФСТАЙЛ И ДОМИНАЦИЯ

- Локация: Мрежи от хотели, ресторанти и кафенета в София.
- Мащабиране на бизнеса след събитието с цел заемане на над 80% пазарен дял в столицата.



ЮНИТ ИКОНОМИКА: ВИСОКОМАРЖИНАЛНА МЕДИЙНА ИНФРАСТРУКТУРА

СРЕДНИ РЕЗУЛТАТИ (ЗА 24 МЕСЕЦА)

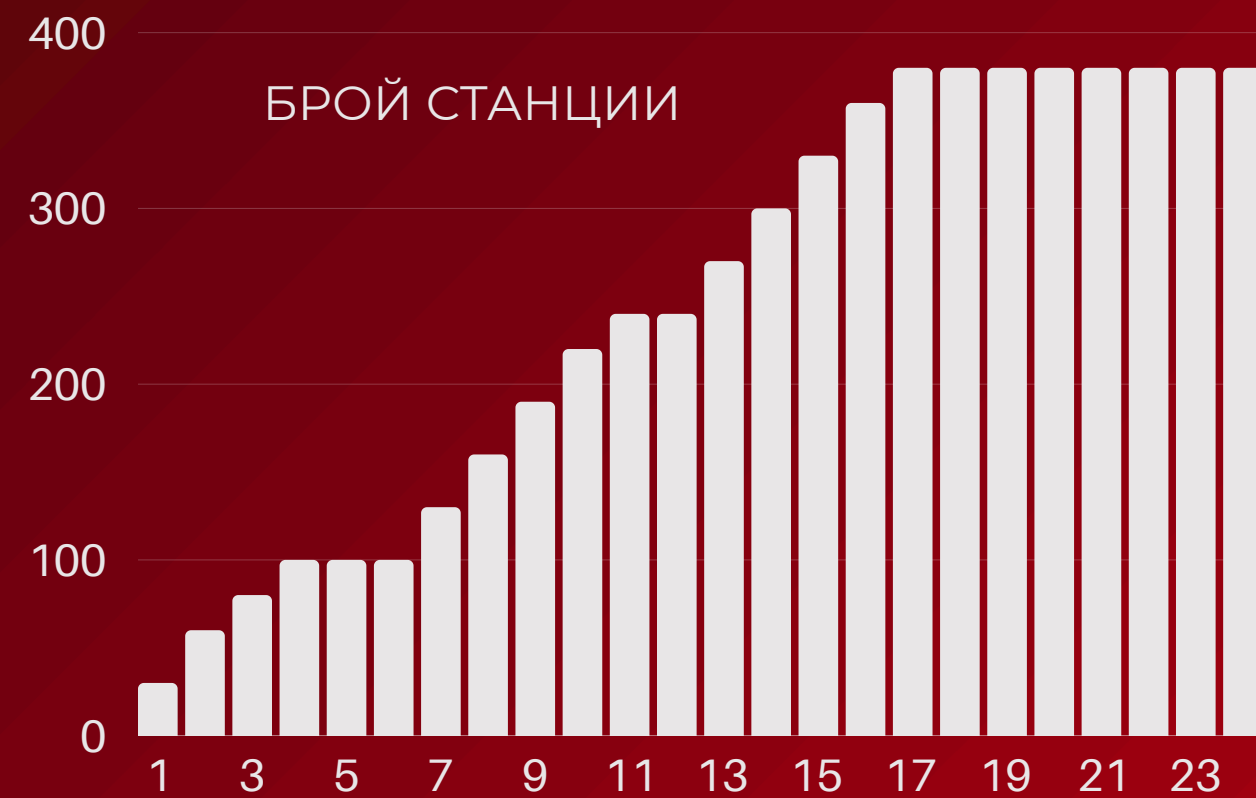
- CapEx на станция: €595.03
(Капиталови разходи)
- Дневно използване на външните батерии : 26.8%
- Среден чек: €1.00
- Месечни приходи: €146.47
 - Приходи от наем : €107.73
 - B2B приходи от реклама : €38.74
- Месечен OpEx: €69.99
(Оперативни разходи)
- Оперативна печалба: €76.48 /
месечно
- Срок на откупуване: 7.8 месеца

ЦЕЛЕВИ ПОКАЗАТЕЛИ (МЕСЕЦ 24)

- CapEx на станция: €595.00
(Капиталови разходи)
- Дневно използване на външните батерии : 35.0%
- Среден чек: €1.00
- Месечни приходи: €161.48
 - Приходи от наем: €123.59
 - B2B приходи от реклама: €37.89
- Месечен OpEx: €53.36
(Оперативни разходи)
- Оперативна печалба: €108.12 /
месечно
- Срок на откупуване: 5.5 месеца

* Базирано на прецизно изчислен, детайлен финансов модел, отчитащ проверени местни оперативни метрики.

ПРОГНОЗИ ЗА РАСТЕЖ И МАЩАБИРАНЕ



* Базирано на прецизно изчислен, детайлен финансов модел, отчитащ проверени местни оперативни метрики.

ЕКИП

ОСНОВАТЕЛ И СЕО | ПАВЕЛ ДОЙНОВ

- Над 15 години опит на ръководни позиции в сферата на корпоративните финанси, разпределението на капитал и управлението на мащабни бизнес операции.
- Основател на Gulliver (търговска мрежа) с доказан опит в управлението на вериги за доставки и търговско мащабиране.
- Обширна мрежа от контакти в сферата на търговските недвижими имоти и HoReCa сектора в България.

СЪВЕТНИК | МАКСИМ ФУРСОВ

- Доказано мащабиране: Над 4 години управление на водещи мрежи за споделяне на външни батерии с повече от 25 000 станции в над 100 града.
- Хиперрастеж: Успешно разширяване на регионалната мрежова инфраструктура от 50 до 430 активни станции в рамките на 6 месеца.
- Ключова експертиза: Дълбоко владение на юнит икономиката при хардуера, разгръщането на мрежи в локации с висока гъстота и сложната градска логистика.
- UX пионер: Експерт в изграждането на безпроблемно потребителско изживяване и стратегии за лайфстайл позициониране с високи нива на задържане на клиентите.

ПЛАН ЗА НАЕМАНЕ СЛЕД ФИНАНСИРАНЕТО

ОПЕРАЦИИ И КОНТРОЛ (УПРАВЛЯВАТ СЕ ОТ ОСНОВАТЕЛЯ)

- Поемат се лично от основателя с цел елиминиране на ранните мениджърски разходи, поддържане на строга финансова дисциплина и мониторинг на метриците за растеж.

РЪКОВОДИТЕЛ „B2B ПРОДАЖБИ И ПАРТНЬОРСТВА“ (МЕСЕЦ 0)

- Фокусиран върху агресивно привличане на локации, сключване на договори с първокласни HoReCa мрежи и максимално разширяване на пазарното присъствие на бранда.

ТЕХНИЧЕСКИ СПЕЦИАЛИСТ (МЕСЕЦ 0)

- Изцяло отговаря за внедряването на място, стрес-тестването на хардуера, логистиката и бързата поддръжка на станциите.

СИСТЕМЕН АДМИНИСТРАТОР И БЕКЕНД РАЗРАБОТЧИК (МЕСЕЦ 0)

- Отговаря за управлението на основната софтуерна инфраструктура, стабилността на фронтенда и бекенда, сигурната интеграция на платежните платформи и безупречния поток на трансакциите.

ПЪТНА КАРТА ЗА НАВЛИЗАНЕ НА ПАЗАРА

	ПИЛОТНО СТАРТИРАНЕ месеци 0-6	ЕКСПАНЗИЯ месеци 7-12	ПАЗАРНА ДОМИНАЦИЯ месеци 13-24
ВНЕДРЯВАНЕ	Мащабиране от 30 до 100 активни хъба. Фокус върху бул. „Витоша“ и „НДК“.	Мащабиране от 100 до 240 станции. Активиране на Клъстер 2 (Централна гара и транспортни хъбове).	Достигане на пълна общоградска мрежа от 380 станции.
МАРКЕТИНГ	Таргетиран маркетинг в социалните мрежи, сключване на договори със спонсори и партизански маркетинг (growth hacking) за растеж.	Агресивна многоканална дигитална реклама и мащабни кампании, обвързани с „Евровизия 2027“.	Спонсорства от водещи телекоми (Tier-1) и програми за задържане на потребителите.
ОПЕРАЦИИ	Онбординг на основния екип от 4 служители, изграждане на хардуерната логистика и оптимизация на работните процеси.	Оптимизация на маршрутите за обслужване, внедряване на техники на терен и автоматизиран мониторинг на активите.	Предсказваща поддръжка на хардуера, усъвършенстван анализ на данни и цялостна автоматизация на логистиката.
КЛЮЧОВИ МЕТРИКИ	18.0% – 19.9% дневно използване. Достигане на €10.0K месечни приходи до Месец 6.	20.7% – 26.4% дневно използване. Достигане на €31.0K месечни приходи до Месец 12.	27.8% – 35.0% стабилизирано използване. Достигане на €61.3K месечни приходи. Над 80% пазарен дял.

PRE-SEED ИНВЕСТИЦИОНЕН РУНД: €180 000

Инвестиционен инструмент: Конвертируем заем (Convertible Note)

Целеви таван на оценката (Valuation Cap): €1.2M

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СРЕДСТВАТА €180 000

- €90K — Хардуер и логистика
 - 100 първоначални хъба + финансиране на агресивното мащабиране към Месец 7.
- €25K — Софтуер и технологии
 - Интернет платформа, сървъри и интеграция на платежни платформи
- €65K — Оперативни разходи и непредвидени разходи
 - 12-месечен оперативен период (runway), маркетинг и ~30% буфер за сигурност.

ЦЕЛИ

- Мащаб: Към края на периода ще бъдат разгърнати 380 смарт хъба в цялата градска мрежа.
- Постигане на рентабилност: Достига се през Месец 8.
 - Пиковият кумулативен паричен дефицит в размер на €138.8K ще настъпи през Месец 7 поради мащабирането на хардуера.
- Приходи: €61.3K / месечно (~67% оперативен марж) до Месец 24.
- Паричен поток (Cashflow): Над €322K+ кумулативно в рамките на 2 години.

ПРИСЪЕДИНЕТЕ СЕ КЪМ РЕВОЛЮЦИЯТА НА УМНИТЕ ГРАДОВЕ

Павел Дойнов | Основател и CEO



office@citypowerhub.com



+359 87 948 1710

