

Et si votre borne de recharge ne vous coûtait (presque) rien ?

4 leviers pour rentabiliser simplement votre installation



Comment votre borne peut-elle devenir un levier de chiffre d'affaires ?

La recharge payante génère des revenus directs

Les clients restent plus longtemps sur place, donc consomment davantage

Les conducteurs de véhicules électriques choisissent les lieux équipés de bornes

Une borne améliore votre image d'entreprise responsable

✦ Une borne peut faire plus que charger : elle peut faire consommer



Faites de votre borne un atout client

Une signalétique claire et une présence sur les applications GPS attirent plus de visiteurs, et des visiteurs qualifiés

Offrez un café, une remise ou un bon d'achat pendant la recharge

Communiquez : via une newsletter, les réseaux sociaux ou des affiches

Proposez une offre spéciale : carte de fidélité, tarif préférentiel...

✦ Chaque borne peut devenir un véritable outil de fidélisation



On vous simplifie tout le process

Prise en charge de l'installation et de la maintenance

Passage par un bureau de contrôle pour garantir la conformité

Mise en service complète, jusqu'à la mise sous tension

Suivi assuré grâce à la maintenance et la supervision

✦ Notre objectif : une borne utilisée, rentable et valorisante



Exemple pour un supermarché situé à proximité de Orléans*

Pour l'investissement d'une borne rapide et une borne double accéléré	
Coût de l'investissement	42 960 €
Rentabilité en	4 ans
Marge nette après 10 ans	87 007.74 €

* Simulation non contractuelle, réalisée à partir de données trafic et du prix moyen constaté de l'achat - revente de l'énergie, incluant un forfait travaux estimatif susceptible de faire évoluer le coût d'investissement.



On en discute ?

hello@greenspot.fr