

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

3 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, basée sur des données de trafic local et sur le prix moyen constaté de la revente d'énergie au 16 mai 2025. Le chiffre inclut un forfait travaux estimatif susceptible d'évoluer selon les spécificités du site.



On en discute ?

hello@greenspot.fr