

Il Business Model Canvas

Progettato per: ROMAGNABIKE

Progettato da: FABRIZIO FANTINI

Il: 14.07.2026

Iterazione: VERSIONE 0726

Partner chiave

Chi sono i nostri Partner chiave?
Chi sono i nostri fornitori chiave?
Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?
Quali Attività chiave svolgono i partner?

MOTIVAZIONE PER LA PARTNERSHIP
Ottimizzazione e risparmio
Riduzione del rischio e dell'incertezza
Acquisizione di particolari risorse e attività

- 01) SEGWAY EMEA + Partner strategico fornitura veicoli elettrici e testing SEGpay
- 02) F.I.V.E + Fornitore italiano veicoli - batterie elettriche Made in Italy
- 03) PARKIE + Partner fornitura rastrelliere e locker intelligenti e caschi omologati personalizzati
- 04) TECHINNOVA + Innovazione settore AI startup, fintech e deeptech Made in Italy
- 05) EBSI + EU Blockchain platform eIDAS e MICAR compliance
- 06) ENKRONOS/AINOVA + Partner strategico per sviluppo "Proof-of-Pedal" smart contract Agenti AI Wallet
- 07) ZEROHUNT + Partner strategico per adozione sistema ai on premise e sistem di AI cybersecurity
- 08) COINBAR + Partner italiano fornitore di sistemi di pagamenti in cryptolute OAM certificato
- 09) POMIAGER + Partner fornitore di open badge 3.0 tokenizzati per la formazione certificata su blockchain
- 10) STUDIO ZAPPANICO + GOLDENGROUP + Partner per la gestione della finanza agevolata e commercialista
- 11) BANDOSUBITO + Partner per l'accesso ai fondi pubblici per accelerazione europea con l'AI
- 12) BRAINYWARE + Partner strategico per AI Generativa privata e on-premise per gli AGENTI AI Mobility Manager
- 13) OVER + Partner per lo sviluppo del digitale twin e integrazioni di realtà aumentata (AR) e Web3
- 14) VISIOFY + Partner per l'integrazione di sistemi di computer vision industriale nel settore e-bike e e-moto
- 15) GRINBIO + Partner scientifico per lo sviluppo di batterie al grafene e certificazioni componenti chimici
- 16) FICO + Partner Creative Studio per la progettazione del design della stazione di ristoro BotanicBikeBar™
- 17) CASAMADIE + Partner strategico per lo sviluppo del format di franchising BotanicBikeBar™
- 18) DANIEL CHAN + Partner cinese per la produzione esclusiva in Italia di Pioneer per carbo-bike personalizzate
- 19) REGISTER/TEAM.BLEU + Partner strategico EU service provider da oltre 10 anni di Fabrizio Fantini
- 20) UNIDEASTUDIO + Partner per lo sviluppo del configuratore online per la mobilità elettrica per aziende e PA
- 21) MALFY.TECH + Partner personalizzazione AGENTI AI e orchestrazione multiagenti con AI sovrana
- 22) VENTIVE.GROUP + Partner per bootstrapping della startup a livello internazionale
- 23) ASSIT + Partner per la copertura assicurativa del personale e dei partner
- 24) GENESIS IMPRESA + Partner per lo sviluppo di AIPLAY Regional per la formazione AI
- 25) QUALITAS + Partner per lo sviluppo MES per integrazione automazione e AI incarnata
- 26) JAKA ROBOTICS + Partner e fornitore di soluzioni di automazione industriale con robot collaborativi
- 27) FIAB ITALIA è Partner istituzionale per il lancio del programma educativo BICIPOLIAMO sicurezza bicipolitane
- 28) VITACOO/ISP/PIOLIZIA DI STATO Partner strategico per rivendita servizi esclusivi per Sindacato polizia
- 29) SQUARE MARKETING + Partner strategico per campagna di viral marketing a livello nazionale
- 30) SNJ MEDIA STUDIO + Partner strategico per brand reputation e sentiment analysis del brand ROMAGNABIKE
- 31) EASY - ERFID + Partner e fornitore di Rfid certificati con rilascio QR-code Made in Italy
- 32) BSDESIGN + Partner strategico per avvio modello di service design per il modello SEGpay
- 33) ASS. ELETTRICA SARDA + Partner no profit per adozione modello di CER rigenerativo
- 34) POLIMIOSSERVATORIO + Partner istituzionale per entrare nella rete di ricerca italiana per la Smart Mobility
- 35) CRIBIS + Partner per l'accesso al database certificato di contatti aziendale selezionati
- 36) MANLU + Partner per la fornitura di colonnine e rastrelliere per PA e flotte aziendali personalizzate
- 37) IBWT + Partner per la produzione di batterie al litio per e-bike e sistemi di accumulo fotovoltaico Made in Italy
- 38) TAKAMAKA + Partner strategico per l'integrazione con soluzione blockchain AI open source
- 39) DIGITALIA21 + Partner strategico per lo sviluppo di campagne crossmediali su piattaforme editoriali italiane

Attività chiave

Quali sono le attività necessarie per il nostro valore offerto?
I nostri canali di distribuzione?
Le relazioni con i clienti?
I ricavi?

CATEGORIE
Produzione
Soluzione di problemi
Piattaforma / Rete

- 01) Personalizzazione flotta mobilità elettrica B2B con configuratore online su ITALETTRICA
- 02) Produzione test e certificazione componenti e batterie mobilità elettrica BATTERY-E-PASSPORT
- 03) Fornitura calorimetria adiabatica con certificazione e sostituzione batterie riciclate
- 04) Produzione protocolli omologazione per componenti e batterie Made in EU
- 05) Sviluppo dApp SEGpay con il Proof-of-Pedal come soluzione fintech per la community SEGWAY
- 06) Integrazione SEGwallet e EUUDI WALLET interoperabile per scambio SEGtok e Euro Digitale
- 07) Formazione certificata con rilascio Open Badge 3.0 tokenizzati per gli operatori della mobilità elettrica sicura
- 08) Creazione del primo marketplace blockchain AI ACT compliance settore batterie elettriche
- 09) Diffusione della cultura della mobilità rigenerativa EU nelle scuole con il programma educativo BICIPOLIAMO
- 10) Co-organizzazione della prima fiera itinerante dedicata alla mobilità elettrica rigenerativa "BATTERYFEST"
- 11) Integrazione soluzione di AI sovrana on-premise e sistemi di AI cybersecurity e computer vision Made in Italy
- 12) Vendita abbonamento mensile Mobility as a Service per la PA per la gestione delle rastrelliere
- 13) Vendita licenza franchising [50% in token] per la community SEGWAY del format BotanicBikeBar™

Risorse chiave

Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore offerto?
I nostri canali di distribuzione?
Le relazioni con i clienti?
I ricavi?

TIPLOGIE DI RISORSE
Fisiche
Intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, dati)
Umane
Finanziarie

- 1) Laboratori specializzati settore batterie elettriche (160 m²)
- 2) Tecnologie specialistiche come il calorimetro adiabatico (ARC)
- 3) Personale altamente specializzato (8 unità Anno 1 con la piattaforma interna AMERI.academy)
- 4) Attrezzature di alta precisione per testing (€ 364.000-656.000)
- 5) Certificazioni CEI EN 62660, UN 38.3
- 6) Digital EU Passport (Battery e-Passport) al 18 febbraio 2027! passaporto digitale diventa obbligatorio per le batterie dei mezzi di trasporto leggeri
- 7) eIDAS 2.0 ed EUUDI Wallet entro la fine del 2026 ogni Stato membro dovrà rendere disponibile un EUUDI Wallet a fine 2027
- 8) ROMAGNABIKE utilizza EBSI come infrastruttura blockchain rete di nodi distribuiti in tutta Europa che fornisce servizi digitali sicuri
- 9) Gli asset immateriali di ROMAGNABIKE (le partnership con leader ICT e SEGWAY, e la piena adesione ai framework normativi europei) sono le risorse chiave che ne determinano il valore e la capacità di crescere in modo "esponenziale"

Valore offerto

Che tipo di valore forniamo ai clienti?
Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?
Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo offrendo ai clienti?
Quali bisogni dei clienti stiamo soddisfacendo?

CARATTERISTICHE
Novità
Prestazioni
Personalizzazione
"Risolvere"
Design
Marca / Status symbol
Prezzo
Riduzione dei costi
Riduzione dei rischi
Accessibilità
Comodità / Usabilità

Dupliche mercato:

- 1) Pubbliche Amministrazioni (PA)
- 2) le aziende italiane (B2B), con l'obiettivo di risolvere problemi specifici e critici.

Per le PA e gli Enti Pubblici:

Il Problema: le PA devono gestire flotte di e-bike ed e-moto, ma oggi mancano di competenze tecniche interne per la manutenzione, la sicurezza e la gestione del ciclo di vita delle batterie

Soluzione proposta: BATTERYHUB centro di riparazione, manutenzione e certificazione delle batterie che consente alle PA di garantire la sicurezza dei mezzi, prolungarne la durata e rispettare le nuove norme europee in materia di tracciabilità delle batterie (Regolamento UE 2023/1542)

La fornitura della piattaforma SEGpay per analisi dati aggregati per ottimizzare i piani di mobilità urbana e la manutenzione predittiva delle flotte.

Per le aziende e i partner commerciali:

Il problema: le aziende italiane vogliono promuovere la mobilità sostenibile tra i dipendenti, ma i costi di acquisto e gestione delle e-bike sono elevati e la burocrazia è complessa e la mancanza di tracciabilità e certificazione delle batterie espone a rischi operativi e normativi.

ROMAGNABIKE offre un ecosistema integrato che semplifica e rende economicamente vantaggiosa l'adozione della micro mobilità elettrica.

Proposta di valore: pacchetto unico 360°

Pacchetto di prodotti e servizi che copre l'intero ciclo di vita della mobilità elettrica, combinando innovazione fisica e digitale deeptech

BATTERYHUB (centro di competenza fisico): testing e certificazione: Il primo centro in Italia per test di consumo, autonomia e, soprattutto, calorimetria adiabatica, il metodo più avanzato per determinare le caratteristiche di pericolosità delle batterie e prevenire il "thermal runaway" (surriscaldamento pericoloso).

Manutenzione e rigenerazione: servizi di riparazione, sostituzione celle e riciclaggio per estendere la vita delle batterie, riducendo i costi e l'impatto ambientale

Supporto per la conformità a normative chiave come CEI EN 62660, UN 38.3, e CEI EN 50604

SEGpay - piattaforma fintech digitale:

Tokenizzazione della pedalata: una dApp che genera token SEG per ogni chilometro percorso, trasformando l'attività fisica in un valore digitale tangibile, come un programma di loyalty avanzato.

Battery e-Passport: gestione digitale del passaporto della batteria, in piena conformità

con il Regolamento UE 2023/1542, che diventerà obbligatorio dal 18 febbraio 2027

Integrazione con EUUDI Wallet: utilizzo dell'IT Wallet (EUUDI Wallet italiano)

per un'autenticazione sicura e semplificata, in linea con gli standard europei di identità digitale entro il 2026

Gateway per l'euro digitale: la piattaforma è progettata per integrarsi con il futuro euro digitale,

rendendo l'ecosistema finanziariamente all'avanguardia.

Elementi distintivi: compliance personalizzazione e sicurezza, certificazione, EU Digital Product Passport

Relazioni con i clienti

Che tipo di relazione vuole che stabiliamo e manteniamo, ognuno dei nostri segmenti cliente?
Quali relazioni abbiamo stabilito?
Come sono integrati con il resto del nostro Business Model?
Quanto costano?

ESEMPI
Assistenza personale
Assistenza personale dedicata
Self-service
Sistemi automatici
Comunità
Creazione in comune

Le relazioni con i clienti e partner di ROMAGNABIKE sono progettate per essere:

- + Differenziate ogni segmento ha un trattamento su misura
- + Integrate: ogni relazione supporta e rafforza gli altri blocchi del Business Model
- + Sostenibili: i costi sono proporzionali al valore generato
- + Scalabili: le relazioni sono progettate per crescere con il business

PA Assistenza Dedicata costo 40.000 - 60.000

Public sector manager, incontri istituzionali, documentazione grandi flotte assistenza dedicata + automazione costo stimato 50.000 - 80.000

Key Account Manager, portale B2B, integrazioni IoT e produttori B2B co-Creazione + assistenza tecnica costo stimato 30.000 - 50.000

Technical Account Manager, laboratori, report certificati Concessionari SEGWAY assistenza commerciale

+ community costo stimato 20.000 - 40.000

Area riservata, formazione certificata, material marketing kit self-service + community

costo stimato 100.000 - 200.000

App SEGpay, ITALETTRICA, community management, eventi con partner tecnologici

Co-creazione + partnership e vendita licenza franchising BotanicBikeBar™ alla community SEGWAY

costo stimato 50.000 - 100.000

Tavoli di lavoro, progetti di ricerca, convenzioni con FIAB ITALIA e Osservatori italiani

costo stimato 20.000 -40.000 annuali

Canali

Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?
In che modo li stiamo raggiungendo?
Come sono integrati i nostri canali?
Quali funzionano meglio?
Quali sono i più efficienti, a livello di costi?
Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

FASI DEI CANALI
1. Consapevolezza
Come aumentiamo la consapevolezza dei prodotti e servizi della nostra azienda?
2. Validazione
Come facciamo ad aiutare i nostri clienti a valutare il valore offerto dalla nostra azienda?
3. Acquisto
Come possono i clienti, acquistare specifici prodotti e servizi della nostra azienda?
4. Consegna
In che modo consegniamo il valore offerto ai clienti?
5. Post vendita
Come forniamo assistenza post vendita?

Per raggiungere i clienti, ROMAGNABIKE utilizza un sistema integrato di canali fisici e digitali.

La validazione iniziale avviene tramite BICIPOLANDO nelle scuole e team building aziendali, che permettono ai dipendenti di provare l'e-bike in contesti positivi, rompendo le barriere psicologiche verso la mobilità sostenibile.

Il configuratore online consente di personalizzare i servizi (come il corporate bike leasing), rendendo l'adozione semplice e trasparente

Il ritiro può avvenire a domicilio o presso il nostro HUB di Alfonsine, dove i clienti possono toccare con mano le tecnologie

La garanzia post-vendita e il canone mensile "tutto incluso" (manutenzione, assistenza, assicurazione)

rendono il servizio conveniente e senza pensieri

I canali più efficaci per suggerire nuove abitudini sono le esperienze dirette (team building) e il confronto con i pari,

che favoriscono il passaparola e l'adozione tra i dipendenti di grandi aziende e PA

Il configuratore online e il leasing aziendale rimuovono gli ostacoli pratici, mentre l'assistenza dedicata

e la community SEGWAY con SEGpay e ITALETTRICA consolidano la fiducia e creano un circolo virtuoso di fidelizzazione

Struttura dei costi

Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model?
Quali delle Risorse chiave sono le più costose?
Quali delle Attività chiave sono le più costose?

LA TUA ATTIVITÀ È PIÙ:
Orientata al costo (struttura dei costi snella, valore offerto a basso costo, massima automazione, outsourcing spinto)
Orientata al valore (localizzata sulla creazione del valore, valore offerto premium)

ESEMPI DI CARATTERISTICHE:
Costi fissi (salari, affitti, utilities)
Costi variabili
Economie di scala
Economie di gamma

I clienti più importanti per ROMAGNABIKE sono SEGWAY EMEA e la sua rete di concessionari, perché rappresentano il partner strategico e il canale distributivo privilegiato

per raggiungere il mercato. Le Pubbliche Amministrazioni della Romagna e dell'Emilia-Romagna, che hanno bisogno di supporto per adeguarsi alla nuova normativa

sulle batterie e per gestire flotte di micro mobilità in sicurezza. La strategia di ROMAGNABIKE è quella di partire dai partner strategici (SEGWAY)

e dalle istituzioni locali (PA) per creare un ecosistema di riferimento, per poi espandersi verso le grandi flotte e, infine, verso gli utenti finali,

consolidando la propria posizione come hub nazionale per la mobilità elettrica sostenibile.

Per raggiungere e coinvolgere i nostri clienti, abbiamo disegnato una strategia multicanale che integra esperienze fisiche e digitali. L'obiettivo non è solo vendere un servizio, ma costruire un rapporto di fiducia e accompagnare il cliente in un percorso di cambiamento delle proprie abitudini di mobilità, rendendolo semplice, conveniente e sicuro.

Per raggiungere i diversi segmenti di clientela, utilizzeremo un mix di canali diretti e indiretti, pensati per essere integrati e sinergici.

Canali Diretti per la Validazione e il Contatto Iniziale:

BICIPOLANDO nelle Scuole: Un'iniziativa di educazione alla mobilità sostenibile nelle scuole locali portando il progetto direttamente nelle classi, formando i cittadini di domani

e creando un ponte con le loro famiglie. Team building aziendale: proposta alle aziende locali esperienze di gruppo con le nostre e-bike,

non solo come attività ludica, ma come dimostrazione pratica del valore e del piacere della mobilità elettrica, un modo efficace per far provare il servizio ai dipendenti e ai mobility manager aziendali

Canali di valutazione e acquisto: il configuratore online è lo strumento digitale principale che permetterà ai clienti (aziende e PA) di personalizzare il servizio in base alle proprie esigenze

(tipologia di flotta, durata del leasing, servizi aggiuntivi). Sede HUB di Alfonsine: Il centro fisico sarà un luogo dove i clienti possono toccare con mano i mezzi,

toccare con mano le tecnologie e ricevere una consulenza personalizzata, consolidando la fiducia nel marchio

Canali di delivery e post-vendita: il ritiro a domicilio o in sede è un servizio offerto per la flessibilità di ricevere i mezzi direttamente in azienda o di ritirarli presso l' HUB

Garanzia e assistenza post-vendita con un servizio chiave, specialmente per il corporate bike leasing infatti il canone mensile include manutenzione,

assistenza e gestione del mezzo, proprio come prevedono i migliori modelli di leasing aziendale in modo completamente automatizzato gestito da AGENTI AI addestrati da sistemi di AI on-premise

Flussi di ricavi

Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare?
Per che cosa pagano?
In che modo stanno pagando?
Come preferirebbero pagare?
Quanto contribuisce ai ricavi ogni flusso di ricavi?

TIP
Vendita di beni
Costo per l'uso
Abbonamento
Noleggio / Affitto / Leasing
Intermediazione
Pubblicità

PREZZO FISSO
Prezzo di listino
Dipendente dalle caratteristiche del prodotto
Dipendente dal segmento cliente
Dipendente dal volume

PREZZO DINAMICO
Negoziazione (contrattazione)
Tariffazione in tempo reale
Mercato in tempo reale

I canoni di servizio per test di sicurezza (calorimetria adiabatica), diagnostica, riparazione e gestione del ciclo di vita delle batterie, in linea con il D.Lgs. 29/2026 Canoni di noleggio per flotte di e-bike (sharing aziendale) o cargo bike (consegne merci) dove le aziende pagano un canone

per avere una flotta pronta all'uso, con manutenzione e gestione incluse. Il Corporate Bike Leasing è una innovazione appena introdotta nel settore integrato nel modello B2B: i canoni di noleggio mensili includono il noleggio del mezzo, la manutenzione, l'assicurazione

e l'assistenza anche delle batterie con vantaggi fiscali per le aziende. Il leasing di e-bike per i dipendenti è un fringe benefit esentasse, che non concorre al reddito del dipendente e può essere dedotto dai costi aziendali. Questo rappresenterà un forte incentivo per le aziende

ad adottare il servizio Personalizzazione per le PA con soluzioni su misura come flotte per la mobilità del personale o per servizi di sharing aziendale E-bike sharing e noleggio cargo-bike si rivolge a un mercato professionale

in forte espansione per le aziende fornendo flotte di e-bike per servizi di sharing dedicati ai dipendenti si generano ricavi attraverso canoni di noleggio anche di cargo-bike con soluzioni personalizzate ideali per la logistica urbana, il food delivery e altri servizi professionali.

Questi flussi di ricavo, combinati tra loro, creano un modello di business multi-ricavi e resiliente, capace di generare valore in ogni fase del ciclo di vita della mobilità elettrica

