

info@escp.it, www.escp.it

CONDOMINIO 4.0 &&& IMPRESA 4.0

Centro di ECCELLENZA - ®GUPC

General UTILITIES Performance Contract





We make <u>Earth</u> and <u>Health</u> with <u>green Job</u>

Teams organize it:

- a) Legal, contract, m&a tools
- b) hr, mktg, commercial
- c) IT and ITC expertise
- d) Tecnics (Bio/Agro, Chem, ...)

Industrial Property and green tecnology, already PLUS in sites;

more 60 sites in Europe, ...and then to World!

IP Rights on more 20 countries (EU and others)



info@escp.it, www.escp.it

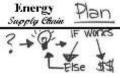


Centro di ECCELLENZA - ®GUPC

General UTILITIES Performance Contract







info@escp.it, www.escp.it

1. <u>DL Rilancio</u> OPPORTUNITA' PER CONDOMINI Centro di ECCELLENZA - <u>®GUPC</u> General UTILITIES Performance Contract



®GUPC, prospetta contratto di Consulenza, regolato dai già noti e seguenti:

http://www.expotv1.com/ESCP_GUPC_Start_00.doc

http://www.expotv1.com/ESCP_GUPC_Start_01.doc

http://www.expotv1.com/ESCP_GUPC_Start_02_Offer.pdf

...dove, nel _00 si prospetta una Prelazione aperta a più scenari

Relazioni commerciali - nb: il rapporto di consulenza, contempla una sinergica collaborazione, longeva e remunerata sui risparmi prodotti, ...a consuntivo e come da assiduo presidio, o puntuale su specifico progetto (one-off);

- 1) Accordo di Prefattibilità, 10 %
- 2) Presidio commerciale del rapporto, 10 % o ...one-off 1 %



info@escp.it, www.escp.it





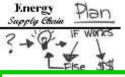
<u>®GUPC</u>, prospetta rapporti ci consulenza e fornitura di beni e servizi alle imprese coinvolte; tra i servizi assumono rilievo le Royalties come da seguente: http://www.expotv1.com/ESCP_IP_Ry_Rate.htm

NB - è in itinere un vasto piano di Aste Telematiche (Licenze-Zona a supporto di GUPC)

Relazioni commerciali - nb: il rapporto con le imprese, prevede collaborazione puntuale o longeva, entrambe e remunerate da Royalties; puntuali (se da specifico progetto, one-off) o in divenire (Licenze pluriennali su data Zona, con presidio)

- 1) Accordo "Licenza Industriale, 8%" sul sito o per più anni (ant. 100k€), <u>10 %</u>
- 2) Presidio commerciale su rapporto, <u>5 %</u> o ...one-off <u>1 %</u>

<u>Industria 4.0</u> - Innovare con ESCP SrI (Startup Innovativa a Vocazione Sociale) prospetta alle Imprese ampie agevolazioni ed economie virtuose



info@escp.it, www.escp.it

DL Rilancio - 110% e non solo

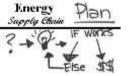
<u>Impresa 4.0</u> con piano verso 4 rami di azienda, in forte sinergia, su mercati protetti da specifici brevetti internazionali (PCT).





CO2, CH4, reflui, umido, elettricità, calore, acqua

CO2, CH4, NPK, H2O, elettricità, calore, acqua



info@escp.it, www.escp.it



3. Condominio 4.0 ed Industria 4.0

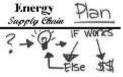
Centro di ECCELLENZA - ®GUPC

General UTILITIES Performance Contract

Procacciatore / Precursore STRATEGICO - 1) tramite le sue conoscenze presenta all'interlocutore decisore, influenzatore l'idea di business, con direttive e materiali forniti da **ESCP**; **2)** concorda appuntamento e supporta ruolo preposto di **ESCP** ad incontri, che poi prenderà in carico il prosieguo della vendita; **3)** verrà informato del prosieguo in modo che possa essere sinergico al preposto di **ESCP** (telefona, interagisce con suoi referenti sullo sviluppo e si concerta con preposti di **ESCP** o suoi proseliti a cui cederà **Prelazione**);

Venditore - conduce la vendita fino a chiusura del contratto, si avvale per ogni incontro del supporto, se necessario o per enfatizzare, dei preposti di **ESCP**;

Supporter - dalle consegne ricevute sulla vendita, promuove virtuose azioni e progetti sul **CLIENTE** o **IMPRESA**, ottimizza e rende efficaci i rapporti, per tutti noi, con anche il supporto di preposti di **ESCP**;



info@escp.it, www.escp.it



4. Condominio 4.0 ed Industria 4.0

Centro di ECCELLENZA - ®GUPC

General **UTILITIES** Performance Contract

Costi x Commerciale	Procacciatore	Venditore	Supporter
Ruoli in prelazione			
CLIente	5 %	10 %	10 % + Prelazione
Cons./Pref. di GUPC	Presentazione/Assist.	Assistenza e Chiusura	Presido rapporto
		o blitz 50%	o 1% One-Off
IMPresa	5 %	10 %	5 % + Prelazione
Cons./Licenze	Presentazione/Assist.	Assistenza e Chiusura	Presidio rapporto
			o 1% One-Off

...esempio: Impresa 100.000 € e/o Cliente da 3.000.000 €

(Cliente con Prefattibilità da 12.000 €, 200€ x 60u, min. 10.000€)

Costi x Commerciale	Procacciatore	Venditore	Supporter
Ruoli in prelazione			
CLIente	600 €	1.200 €	Stima 4.500 € / a + altro
Cons./Pref. di GUPC	Presentazione/Assist.	Assistenza e Chiusura	Presido rapporto
		o 6000 €	o 30.000 €
IMPresa	5.000 €	10.000 €	Stima 60.000 €/a
Cons./Licenze	Presentazione/Assist.	Assistenza e Chiusura	Presidio rapporto
			o 30.000 €



info@escp.it, www.escp.it

Analizziamo Problemi e scopriamo RISORSE

...agendo con raziocinio, si derivano solo sottoprodotti (non rifiuti), materie prime per altri processi virtuosi



..? Spazio:

senza barriere

ne fisiche ne di relazione

comfortevole

salutistico ed ambientale

volto al dialogo

basi empatiche e sensoriali

integra-sviluppa

svantaggi ed aspirazioni

Ridurre la bolletta energetica...? Migliorare l'ambiente ed il pianeta...? L'intervento si ripaga con il solo risparmio...?

Milano (fonte NASA) - Monthly Averaged Insolation Incident On A Horizontal Surface (kWh/m²/day)

Lat 45.583 Lon 9.267	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
22-year Average	1.48	2.43	3.68	4.28	5.05	5.79	5.98	5.20	3.83	2.37	1.56	1.21

Milano (fonte NASA) - Monthly Averaged Direct Normal Radiation (kWh/m²/day)

Lat 45.583 Lon 9.267	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Annual Average
22-year Average	2.90	3.72	4.41	3.92	4.08	5.19	5.79	5.06	3.85	2.75	2.56	2.14	3.86

Si può fare!!!