



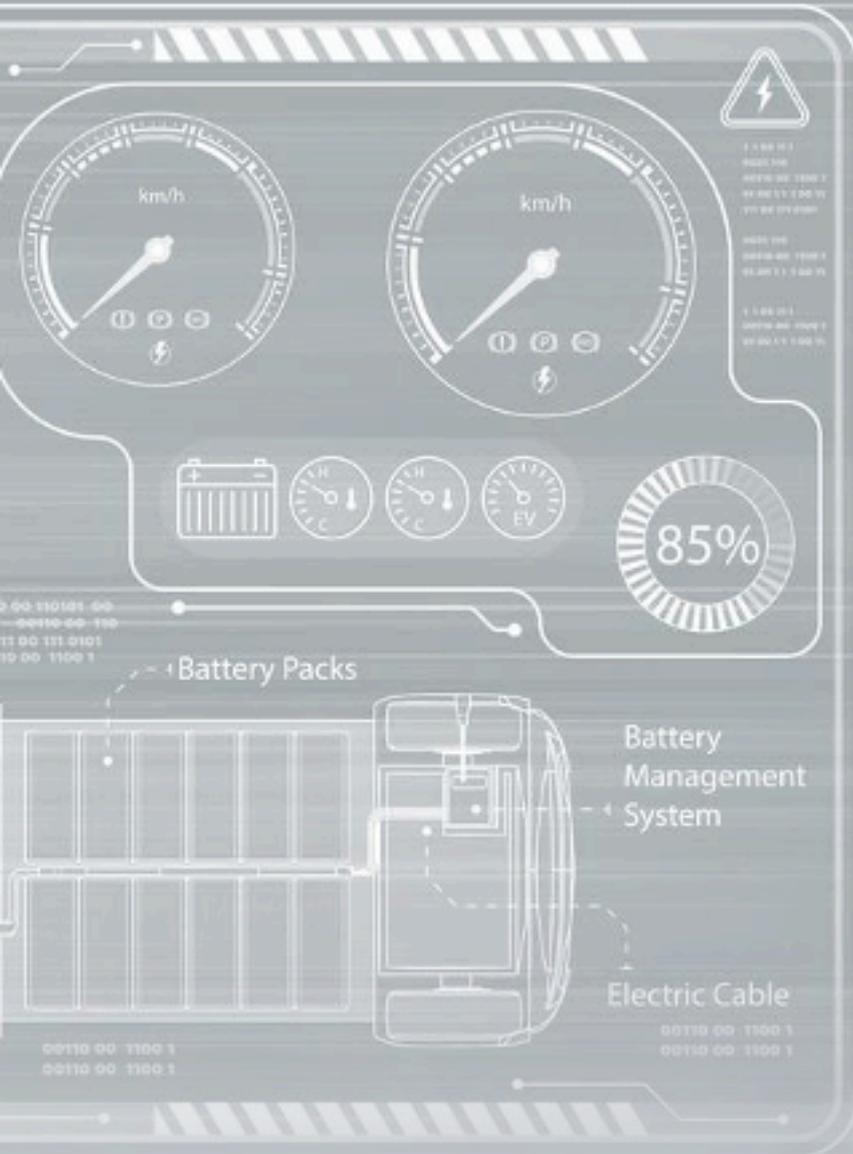
Whitepaper - 2025:

\$TCAR - Un Futuro Decentralizzato per l'Automotive



Sintesi del Whitepaper \$TCAR

TYPEACAR è un progetto innovativo che si propone di rivoluzionare il mercato dell'automotive attraverso l'utilizzo di tecnologie emergenti come blockchain e intelligenza artificiale. La piattaforma, completamente decentralizzata, mira a risolvere problemi comuni delle piattaforme tradizionali, come la mancanza di trasparenza, i costi elevati e l'inefficienza, offrendo un'esperienza sicura e conveniente per acquirenti e venditori. L'obiettivo di TYPEACAR è creare un ecosistema globale in cui la compravendita di veicoli diventi semplice, trasparente e accessibile a tutti. Grazie all'adozione del token \$TCAR, la piattaforma introduce un nuovo modello che integra cashback, sconti e programmi di fidelizzazione, incentivando l'utilizzo del token stesso per accedere a servizi premium e altri vantaggi. Il progetto si sviluppa attraverso una roadmap chiara e strutturata. Nella fase iniziale, verrà condotta una ricerca approfondita per identificare le esigenze del mercato e definire le specifiche tecniche della piattaforma. Successivamente, sarà lanciato il token tramite una fase di raccolta fondi (ICO), seguita dal rilascio della piattaforma centralizzata con funzioni di base come la gestione degli annunci e i sistemi di pagamento. Nel corso del 2026, la piattaforma evolverà ulteriormente con l'introduzione di funzionalità decentralizzate e il pieno utilizzo della tecnologia blockchain. Una delle principali innovazioni di TYPEACAR è rappresentata dalla tokenomics, che posiziona \$TCAR al centro dell'ecosistema. Il token non solo funge da mezzo di pagamento per i servizi della piattaforma, ma permette anche agli utenti di partecipare attivamente alla governance tramite un sistema decentralizzato. Inoltre, strumenti avanzati di intelligenza artificiale ottimizzeranno le operazioni, fornendo raccomandazioni personalizzate e aumentando l'efficacia del matchmaking tra acquirenti e venditori. Rispetto ai competitor tradizionali, come AutoScout24 e Carvana, TYPEACAR introduce elementi dirompenti. La decentralizzazione garantisce una maggiore trasparenza e una riduzione dei costi operativi, mentre il modello basato su token crea un forte incentivo economico per gli utenti. L'adozione della blockchain riduce al minimo il rischio di frodi e offre un'esperienza più sicura e affidabile. TYPEACAR non si limita a replicare i modelli esistenti ma li supera, integrando tecnologie avanzate e un approccio globale che lo rende flessibile e scalabile. Con queste caratteristiche, il progetto mira a diventare un leader nel mercato dell'automotive, offrendo valore reale agli utenti e ridefinendo il modo in cui i veicoli vengono comprati e venduti.



Introduzione

Il mercato dell'automotive ha subito enormi trasformazioni negli ultimi anni, con la crescente digitalizzazione e la spinta verso modelli più innovativi e sostenibili. Tuttavia, molte piattaforme esistenti soffrono di problemi come centralizzazione, mancanza di trasparenza e costi elevati. TYPEACAR nasce come risposta a queste sfide, unendo tecnologia blockchain, intelligenza artificiale e un modello di business sostenibile per creare una piattaforma rivoluzionaria. TYPEACAR non solo replica le funzionalità di successo di piattaforme consolidate come AutoScout24, ma aggiunge valore attraverso l'adozione di un ecosistema decentralizzato. Grazie all'uso di un token dedicato (\$TCAR), gli utenti possono usufruire di vantaggi unici, inclusi cashback, sconti e servizi personalizzati, in un ambiente sicuro e senza intermediari.



Vision & Mission

Vision:

Immaginiamo un ecosistema globale in cui la compravendita di veicoli sia sinonimo di accessibilità, efficienza e trasparenza, sfruttando tecnologie innovative come blockchain e intelligenza artificiale. Il nostro obiettivo è abbattere le barriere dei mercati tradizionali, creando una realtà digitale dove ogni utente possa operare con fiducia e semplicità.



Mission:

La nostra missione è rivoluzionare il mercato della compravendita di veicoli usati, offrendo una piattaforma all-in-one che non solo consente agli utenti di risparmiare tempo e denaro, ma li tutela anche su ogni aspetto della transazione, dai pagamenti alla sicurezza delle operazioni. Grazie all'uso di tecnologie avanzate, forniamo una piattaforma scalabile e multifunzionale che va oltre la semplice compravendita: gli utenti potranno accedere, in futuro, a un'ampia gamma di servizi legati alla manutenzione, all'assistenza e alla gestione dei veicoli. Crediamo in un'esperienza che vada oltre l'acquisto, offrendo valore continuo e costruendo una comunità di utenti soddisfatti e fidelizzati.

La nostra promessa è semplice: aiutare le persone a gestire al meglio i loro veicoli, con un servizio sicuro, trasparente e orientato alle loro esigenze.



Il Prodotto

Il nostro servizio di brokeraggio nel settore automotive si concentra nel connettere concessionari e acquirenti, senza l'acquisto diretto dei veicoli da parte nostra. Nel segmento B2B, aiutiamo i concessionari a vendere auto usate o invendute a una rete di altri rivenditori, ottenendo un compenso fisso di 500 euro per ogni veicolo transato. Operiamo come intermediari, garantendo la massima efficienza nelle transazioni e facilitando la comunicazione tra le parti coinvolte. Per il B2C, supportiamo i concessionari nel raggiungere clienti finali attraverso strategie di marketing mirate, gestendo l'intero processo di vendita per un compenso di 1.000 euro per veicolo. Offriamo visibilità online e accesso a una rete consolidata di potenziali acquirenti, riducendo tempi e costi di vendita. Il nostro modello elimina i rischi legati all'acquisto diretto dei veicoli, garantendo trasparenza e un guadagno sostenibile per i nostri partner.



Il mercato automobilistico nel 2024 si trova ad un bivio tra innovazione tecnologica e sfide economiche. Come evidenziato da Deloitte, l'interesse per i veicoli elettrici sta crescendo, ma i prezzi elevati e i tassi d'interesse alti stanno rallentando la diffusione, specialmente nei mercati più sensibili al costo. Al contempo, i consumatori più giovani mostrano maggiore propensione verso tecnologie innovative e soluzioni di mobilità condivisa, segnando un cambiamento nelle preferenze di acquisto. Secondo PwC, il settore sta affrontando difficoltà legate all'inflazione e a problemi di filiera, che comprimono i margini di profitto. Tuttavia, l'industria continua a spingere verso la digitalizzazione e l'efficienza operativa per migliorare la resilienza e supportare la transizione tecnologica. Le aziende stanno adottando modelli come la guida autonoma e la connettività, pur navigando attraverso una domanda instabile e costi elevati per le infrastrutture di ricarica. Nel panorama delle fusioni e acquisizioni (M&A), il mercato resta cauto. Le aziende nel settore EV faticano a trovare investitori a causa di costi di capitale elevati e un calo nella domanda. Tuttavia, c'è **interesse per le innovazioni tecnologiche** e il consolidamento, con particolare attenzione alla valorizzazione di asset strategici. Nonostante le difficoltà, il mercato mostra segnali di sviluppo, dimostrando come l'equilibrio tra innovazione e gestione economica sia essenziale per il successo nel lungo termine.





Il vantaggio competitivo si riferisce agli elementi dell'azienda e dei suoi prodotti o servizi che creano valore aggiunto e differenziano l'offerta da quella dei concorrenti agli occhi dei clienti. Un vantaggio competitivo è un insieme di caratteristiche e prodotti o servizi percepiti come superiori dal segmento di mercato rispetto a quelli dei concorrenti. Il vantaggio competitivo può essere di 3 tipi:

1) di costo se rispetto ai competitor la struttura dei costi aziendali non è gravosa e puoi realizzare dei guadagni più elevati sostenendo meno spese. Un vantaggio sui costi può essere ottenuto ad esempio tramite:

- l'accesso a materie prime ad un prezzo di vantaggio
- il controllo e riduzione dei costi generali
- la progettazione di una linea di produzione efficiente
- l'uso delle curve di apprendimento e di scala che permettono una riduzione dei costi all'aumentare della familiarità con il prodotto
- la creazione di un prodotto o servizio semplice senza tante opzioni in modo da ridurre le variabili e le complessità
- il supporto dello stato tramite sovvenzioni e sussidi
- la ristrutturazione dei processi e dell'organizzazione aziendale in modo da aumentarne l'efficienza
- l'utilizzo di nuove tecnologie che permettano di ottimizzare le risorse e i processi

2) di differenziazione se l'azienda fornisce un bene o servizio di valore superiore rispetto a quello dei concorrenti. In questo modo il marchio viene percepito come diverso rispetto alle altre opzioni e permette di rafforzare il valore dello stesso e dell'avviamento.

3) di nicchia se l'azienda mira a soddisfare i bisogni di uno specifico e limitato segmento del mercato.

Il vantaggio competitivo del nostro progetto risiede nella capacità di rivoluzionare il mercato automotive combinando semplicità operativa, tecnologie innovative e scalabilità globale. Il nostro modello di brokeraggio elimina i rischi e i costi associati all'acquisto diretto dei veicoli, garantendo una struttura leggera ma altamente efficiente. Questo approccio consente margini di profitto costanti (500 euro per veicolo B2B, 1.000 euro per B2C) e una gestione ottimizzata delle transazioni, generando valore per concessionari e clienti. La nostra esperienza consolidata in settori come il digital marketing e la raccolta capitali ci permette di sfruttare strategie già testate per accelerare la crescita. Abbiamo già validato il modello raggiungendo oltre 1.800 concessionari in Italia (21% del mercato) con un team ridotto e un investimento minimo. Questa prova di mercato dimostra non solo la domanda per i nostri servizi ma anche il potenziale di scalabilità a livello internazionale. Inoltre, il progetto integra tecnologie all'avanguardia come l'intelligenza artificiale e soluzioni basate su blockchain per migliorare l'efficienza operativa e la trasparenza. La diversificazione in altri settori, come il mercato crypto, offre ulteriori flussi di entrate e riduce il rischio complessivo, creando un ecosistema resiliente e proiettato verso il futuro. Per un investitore, il nostro progetto rappresenta una combinazione unica di innovazione, rischio calcolato e opportunità di espansione globale. Grazie alla nostra visione strategica, puntiamo a conquistare una quota di mercato significativa e a garantire ritorni elevati, non solo nel breve termine, ma anche attraverso strategie di exit e internazionalizzazione.

Il modello di business di TYPEACAR si basa su una combinazione di entrate tradizionali e innovative, tutte progettate per massimizzare il valore per gli utenti e garantire la sostenibilità della piattaforma.

01

Commissioni per Vendite:

Per ogni transazione completata sulla piattaforma, TYPEACAR addebita una commissione di 500€ per il segmento B2B e 1.000€ per il segmento B2C. Questo rappresenta una fonte primaria di entrate e sostiene le operazioni della piattaforma.

02

Servizi Premium:

Gli utenti possono pagare per promuovere i loro annunci e ottenere maggiore visibilità all'interno del marketplace. Questi servizi premium sono ideali per chi desidera una vendita rapida o per aumentare le possibilità di trovare il veicolo desiderato.

03

Advertising:

TYPEACAR consente a concessionari e aziende del settore di acquistare spazi pubblicitari mirati all'interno della piattaforma, garantendo un flusso di entrate costante.

04

Lead Generation:

Forniamo contatti qualificati a concessionarie e partner commerciali, migliorando le loro opportunità di vendita.

05

Partnership Strategiche:

Collaborazioni con servizi complementari come assicurazioni, finanziamenti e logistica creano sinergie che ampliano le opportunità di guadagno per tutte le parti coinvolte.

06

Utility Token (\$TCAR):

Il token è il cuore dell'ecosistema TYPEACAR. Gli utenti possono utilizzarlo per accedere a servizi premium, ottenere sconti e partecipare a programmi di fidelizzazione.

07

Token Ricevuti

Tutti i token ricevuti gratuitamente attraverso l'utilizzo della piattaforma saranno perennemente utilizzabili solo all'interno dell'ecosistema e non potranno mai essere messi a mercato. Con questo sistema ibrido di distribuzione e valutazione nel tempo tutti i token saranno riportati sulla piattaforma e utilizzati per l'ecosistema. L'aumento del loro valore sarà determinato dalla scarsità crescente dei token a mercato.



Punti di Forza (Strengths)

Il nostro modello di business è agile e scalabile, con un approccio di brokeraggio che elimina i costi legati all'acquisto diretto dei veicoli, consentendoci di operare con una struttura leggera e sostenibile. Abbiamo già validato il mercato con oltre 1.800 concessionari acquisiti, dimostrando una forte domanda per i nostri servizi. L'utilizzo di tecnologie innovative come l'intelligenza artificiale e la blockchain aumenta l'efficienza e la trasparenza delle operazioni. Inoltre, il nostro team porta esperienza consolidata in settori complementari come il marketing digitale e la raccolta capitale, offrendo una solida base per espandersi rapidamente a livello globale. La diversificazione in altri settori crea sinergie e minimizza i rischi, rendendo il progetto resiliente e proiettato verso il futuro.

Punti di Debolezza (Weaknesses)

Siamo in una fase iniziale, con una struttura operativa e un team ancora da espandere per affrontare l'aumento di scala. La nostra dipendenza iniziale da pochi mercati (Italia ed Europa) potrebbe limitare la crescita, e richiediamo investimenti significativi per espandere la rete e implementare nuove tecnologie. Inoltre, la mancanza di un track record consolidato su scala globale potrebbe rappresentare una sfida per attrarre alcuni investitori e clienti nei mercati esteri. La competizione con grandi operatori e piattaforme digitali già consolidate potrebbe costituire un ostacolo nel conquistare rapidamente nuove quote di mercato.

Opportunità (Opportunities)

Il mercato automotive sta attraversando una trasformazione, con una crescente domanda di soluzioni digitali e innovative per la compravendita di veicoli. La nostra capacità di integrare tecnologie avanzate ci posiziona come un attore innovativo in un settore tradizionale, con possibilità di leadership in nicchie poco sfruttate. Espandersi a livello globale, sfruttando la crescente domanda di trasparenza e efficienza, rappresenta un'opportunità significativa. Inoltre, l'integrazione con il settore crypto offre una diversificazione unica rispetto ai competitor. La possibilità di creare un marketplace globale per aggregare le nicchie del mercato potrebbe trasformare il nostro modello in una piattaforma dominante.

Minacce (Threats)

La concorrenza da parte di grandi gruppi e piattaforme consolidate rappresenta un rischio, così come le barriere normative nei mercati esteri. I cambiamenti economici, come l'inflazione o l'aumento dei tassi di interesse, potrebbero limitare la capacità di spesa dei nostri clienti. Inoltre, l'adozione lenta delle tecnologie innovative da parte di alcuni concessionari tradizionali potrebbe rallentare la crescita. Infine, eventuali difficoltà nel reperire investitori o nel gestire la rapidità di espansione potrebbero compromettere il successo del progetto.

Risultato dell'analisi SWOT

L'analisi SWOT evidenzia come il progetto sia solido grazie ai suoi punti di forza e alle opportunità di mercato, ma richiede un piano strategico per superare le debolezze e mitigare le minacce. L'opportunità chiave risiede nella capacità di posizionarsi come leader innovativo in un settore in evoluzione, sfruttando tecnologie avanzate e diversificazione per scalare globalmente. L'integrazione tra automotive, crypto e raccolta capitali può differenziarci in maniera significativa, aprendo nuove strade per la crescita e il successo sostenibile.



Fattori Politici (Political)

Il settore automotive è fortemente influenzato da regolamentazioni governative, specialmente riguardo alla transizione verso veicoli elettrici e sostenibili. L'Unione Europea sta implementando politiche più rigide sulle emissioni, con il divieto dei motori a combustione entro il 2035, creando opportunità per servizi legati ai veicoli elettrici. Tuttavia, i cambiamenti normativi possono rappresentare una sfida, poiché variano da paese a paese e richiedono un'adeguata flessibilità per l'espansione internazionale. Inoltre, incentivi statali per l'elettrificazione possono accelerare l'adozione di nuove tecnologie, aprendo mercati più ampi per il nostro modello di business.

Fattori Economici (Economic)

L'economia globale sta affrontando pressioni dovute a inflazione, tassi di interesse elevati e incertezze geopolitiche, che possono influenzare la capacità di spesa dei clienti. Tuttavia, il mercato dell'usato e delle soluzioni innovative come il brokeraggio automotive sono ben posizionati per capitalizzare sulla domanda di opzioni più accessibili. I nostri costi operativi ridotti rappresentano un vantaggio competitivo in questo scenario economico. Inoltre, la crescente adozione di modelli di abbonamento e soluzioni condivise evidenzia una tendenza verso un approccio più economico e flessibile nel mercato.

Fattori Sociali (Social)

I consumatori sono sempre più orientati verso soluzioni digitali, veloci e trasparenti, sia nel mercato B2B che B2C. Questo cambiamento di comportamento rappresenta una grande opportunità per il nostro modello, che si basa su tecnologie innovative e semplicità operativa. Inoltre, la consapevolezza ambientale in aumento sta spingendo i consumatori a scegliere soluzioni più sostenibili, come i veicoli elettrici o a basso impatto ambientale. Tuttavia, l'adozione delle tecnologie può variare tra diverse fasce demografiche, rendendo fondamentale l'educazione dei clienti e una strategia di marketing mirata.

Fattori Tecnologici (Technological)

Il mercato automotive è in piena rivoluzione tecnologica, con l'introduzione di innovazioni come intelligenza artificiale, blockchain e connettività avanzata. Questi strumenti migliorano l'efficienza operativa e la trasparenza, due pilastri del nostro progetto. Inoltre, la crescente diffusione di marketplace digitali e piattaforme di compravendita online crea nuove opportunità per il nostro modello. Tuttavia, la rapida evoluzione delle tecnologie richiede continui investimenti in ricerca e sviluppo per rimanere competitivi e rispondere alle aspettative dei clienti.

Risultato dell'Analisi PEST

L'analisi PEST mostra un ambiente ricco di opportunità, soprattutto grazie ai cambiamenti sociali e tecnologici che favoriscono l'adozione del nostro modello di business. I fattori economici e politici possono rappresentare sia rischi che opportunità, a seconda della nostra capacità di adattarci a normative e condizioni di mercato variabili. L'innovazione tecnologica e l'attenzione ai bisogni dei consumatori ci posizionano come un attore dinamico in un mercato in trasformazione, offrendo un enorme potenziale di crescita.



Giudizio: Eccellente

Il progetto ottiene un rating massimo grazie alla combinazione di elementi interni ed esterni che ne favoriscono il successo, nonostante le sfide identificate.

Punti di Forza e Opportunità

L'analisi SWOT evidenzia una struttura agile, un modello di business innovativo e un posizionamento ben definito, che sfrutta le tendenze emergenti nel settore automotive. Il progetto si distingue per la capacità di operare con costi ridotti, offrendo trasparenza e valore sia nel B2B che nel B2C. Le tecnologie avanzate, come l'intelligenza artificiale e la blockchain, rappresentano un differenziatore unico, garantendo efficienza e scalabilità. Dal punto di vista PEST, il contesto politico e sociale favorisce l'adozione di modelli sostenibili e digitali, mentre il mercato economico vede una crescente domanda per soluzioni accessibili e flessibili. Queste condizioni creano un terreno fertile per il progetto, con ampie opportunità di espansione internazionale e diversificazione.

Debolezze e Minacce Mitigabili

Le principali sfide identificate riguardano la necessità di ampliare il team e consolidare la presenza sul mercato internazionale, insieme alla concorrenza di grandi operatori. Tuttavia, la strategia aziendale già prevista affronta queste criticità attraverso investimenti mirati in risorse umane, tecnologia e marketing. Anche i fattori economici, come i tassi di interesse elevati, sono mitigati da un modello operativo snello e un focus su soluzioni a basso costo per i clienti.

Giudizio Complessivo

L'analisi integrata SWOT e PEST conferma che il progetto è ben posizionato per capitalizzare le tendenze di mercato e superare le sfide. Il mix di innovazione, agilità e capacità di adattamento pone le basi per un successo sostenibile. Il contesto macroeconomico, unito a una chiara visione strategica, favorisce una crescita accelerata e un impatto significativo nel mercato automotive e oltre. Il progetto si qualifica come un investimento eccellente, con un alto potenziale di ritorno e una forte resilienza di fronte alle sfide del mercato.

Tokenomics (\$TCAR)



La tokenomics di \$TCAR è progettata per garantire un ecosistema sostenibile e incentivare la partecipazione degli utenti. Il token \$TCAR svolge un ruolo centrale nel rendere la piattaforma più interattiva e vantaggiosa.

Prezzo Listing:

\$0,10

Total Supply

1.000.000.000 \$TCAR

15.000.000 \$TCAR

Pre-ICO: 15.000.000 token venduti a \$0,025 per generare \$375.000. (4% TGE) (6 Mesi blocco) Vesting 24 mesi dal lancio 4% per mese

18.000.000 \$TCAR

ICO: 18.000.000 token venduti a \$0,05 per un ricavo di \$900.000. (4% TGE) (5 Mesi blocco) Vesting 21 mesi dal lancio 4% per mese

10.000.000 \$TCAR

Riserva per Team e Board: 10.000.000 token bloccati per 12 Mesi con vesting 50 mesi rilasciati al 2% al mese.

917.000.000 \$TCAR

Token a Mercato: 917.000.000 disponibili al lancio previsto nel Q2 2025

40.000.000 \$TCAR

Distribuzione alla DAO: 40.000.000 token distribuiti gratuitamente per incentivare l'adozione, bloccati per 6 mesi e mai esportabili dalla piattaforma. Questo favorirà lo sviluppo dell'ecosistema ed eviterà la sell-pressure a mercato.

Iscrizioni: 20.000.000 \$TCAR

Ogni nuovo iscritto alla piattaforma riceverà 100 \$TCAR (10\$) da poter utilizzare in servizi sulla piattaforma

Invita un amico: 10.000.000 \$TCAR

Ogni iscritto alla piattaforma che presenta un amico riceverà 100 \$TCAR (10\$) da poter utilizzare in servizi sulla piattaforma

Cashback: 10.000.000 \$TCAR

Ogni utente che compra o vende un autoveicolo sulla piattaforma riceve 1000 \$TCAR (\$100) da utilizzare in servizi sulla piattaforma.

All'esaurimento dei token allocati gli utenti non riceveranno nessun altro token in forma gratuita. Per accedere ai nostri servizi dovranno **acquistare il token a mercato** per poterli utilizzare sulla piattaforma.

Raccolte

Pre-ICO:

\$375.000

ICO:

\$900.000

Raccolta Totale

ICO:

\$1.275.000



Descrizione Tecnica dello Smart Contract: Lo smart contract di \$TCAR sarà sviluppato sulla Binance Smart Chain (BSC), una blockchain nota per la sua efficienza e bassi costi di transazione. Le caratteristiche avanzate includono:



Funzioni di Governance:

Gli utenti che possiedono \$TCAR avranno diritto a votare su decisioni chiave della piattaforma tramite un sistema di governance DAO integrato nel contratto. Il diritto di voto sarà a tre livelli e determinato dal numero di token in proprio possesso. Il voting non ha potere decisionale ma è volto solo volto a migliorare il funzionamento della piattaforma. Coloro che parteciperanno e contribuiranno al miglioramento della piattaforma riceveranno benefit in termini di servizi e token.



Stake e Ricompense:

I possessori di token potranno mettere in stake i loro \$TCAR per ricevere ricompense periodiche, incentivando il mantenimento a lungo termine del token. Le modalità dello staking, la sua durata e la sua rendita sarà decisa in fase di lancio della piattaforma.



Pagamenti Automatizzati:

Gli annunci premium e i servizi verranno pagati automaticamente in \$TCAR grazie a funzioni di escrow integrate.



Meccanismo di Burn (Opzionale):

Una percentuale di ogni transazione verrà bruciata per ridurre l'offerta complessiva, aumentando il valore del token nel tempo.



Compatibilità con Wallet e DEX:

Il token sarà completamente compatibile con wallet standard come MetaMask e Trust Wallet, oltre che integrato nei principali DEX della Binance Smart Chain.

Queste funzionalità garantiranno un utilizzo efficiente e sicuro del token, promuovendo una crescita sostenibile dell'ecosistema TYPEACAR.



Il token \$TCAR è progettato per avere una molteplicità di usi pratici, rendendolo essenziale per l'ecosistema TYPEACAR:



Sconti sulla Compravendita:

I possessori di token possono usufruire di riduzioni significative sulle transazioni per l'acquisto e la vendita di veicoli. Questo crea un forte incentivo economico per l'utilizzo del token durante gli acquisti e le vendite, rendendolo una scelta vantaggiosa per i clienti.



Pagamento per Acquisto Veicoli:

I venditori sulla piattaforma avranno la possibilità di accettare \$TCAR come metodo di pagamento diretto. Questo non solo offre flessibilità agli utenti, ma rafforza anche l'adozione del token nel settore automotive.



Accesso a Servizi Premium:

Gli annunci premium, che garantiscono maggiore visibilità e priorità nei risultati di ricerca, possono essere acquistati esclusivamente tramite \$TCAR. Questo aumenta la domanda del token tra gli utenti interessati a massimizzare le loro possibilità di vendita.



Programmi di Cashback e Incentivi:

Gli utenti che effettuano transazioni sulla piattaforma potranno ricevere un cashback in \$TCAR e partecipare ad un programma di raccolta punti. Questi incentivi favoriscono la fidelizzazione e aumentano l'interesse nell'ecosistema TYPEACAR.



Acquisti sull'E-commerce TCAR:

Il token sarà accettato per l'acquisto di prodotti e servizi relativi al settore automotive, come accessori per veicoli, estensioni di garanzie e servizi di manutenzione. Questa funzione amplia ulteriormente l'utilità del token al di fuori delle semplici transazioni di veicoli.



10% Revenues Azienda + Governance

In aggiunta all'incremento del valore del token, gli holder avranno diritto al 10% delle revenues aziendali in proporzione ai token detenuti. I possessori di \$TCAR potranno partecipare attivamente alla governance della piattaforma, votando su proposte chiave e influenzando direttamente lo sviluppo e le strategie future di TYPEACAR.

Roadmap



La roadmap di \$TCAR è stata ampliata per includere tutti i passi intermedi necessari per realizzare il progetto, suddivisi in fasi tecniche e di sviluppo del business:

2024 Q4

Pianificazione e Ricerca

Analisi di mercato approfondita per definire meglio le esigenze degli utenti. Creazione di un piano tecnico dettagliato per lo sviluppo della piattaforma e dello smart contract. Formazione di partnership strategiche preliminari con attori chiave del settore automotive e blockchain.

2025 Q1

Lancio Pre-ICO

Avvio della fase di Pre-ICO per raccogliere i primi fondi e validare l'interesse del mercato. Sviluppo del prototipo della piattaforma, incluso il design dell'interfaccia utente. Test iniziali dello smart contract su testnet Binance Smart Chain. Creazione della società basata in Svizzera che sarà la proprietaria della piattaforma.

2025 Q2

Lancio ICO e Distribuzione del Token

Conclusione dell'ICO con la distribuzione dei token agli investitori. Completamento dello sviluppo dello smart contract e audit di sicurezza indipendenti. Sviluppo del back-end e integrazione delle funzioni base della piattaforma centralizzata.

2025 Q3-Q4

Lancio della Piattaforma Centralizzata

Implementazione delle prime funzionalità chiave della piattaforma: annunci, sistemi di pagamento e gestione degli utenti. Marketing per attirare i primi utenti e concessionari. Feedback dagli utenti per iterazioni rapide.

2026 Q1-Q2

Sviluppo della Piattaforma Decentralizzata

Implementazione delle funzionalità blockchain, inclusa la gestione degli smart contract. Lancio di una beta pubblica per testare il sistema decentralizzato. Aggiunta di funzionalità premium alimentate dal token \$TCAR.

2026 Q3-Q4

Espansione del Business

Collaborazioni con concessionari in nuovi mercati. Integrazione di servizi aggiuntivi come assicurazioni e logistica. Avvio di campagne pubblicitarie su larga scala.

2027

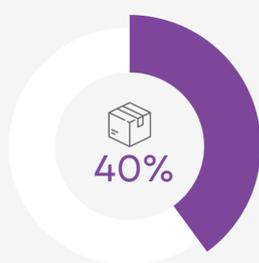
Scalabilità e Successo Commerciale

Ottimizzazione del sistema per gestire un numero crescente di utenti. Introduzione di funzioni avanzate di AI per il matchmaking tra acquirenti e venditori. Espansione globale e diversificazione dei flussi di reddito.



La pianificazione finanziaria illustrata all'interno del presente paragrafo è strutturata in funzione di ipotesi operative frutto di un'attenta analisi tra le statistiche contingenti relative al mercato di riferimento ed il tipo di modello di business caratterizzante l'azienda. E' stato ritenuto opportuno sviluppare uno scenario conservativo, sia per ciò che concerne le ipotesi operative che finanziarie permettendo all'azienda di crescere in maniera graduale ma costante. Il piano economico di TYPEACAR è strutturato per supportare una crescita sostenibile e garantire la creazione di valore a lungo termine. La strategia si basa su investimenti mirati e una proiezione dettagliata dei ricavi, tenendo conto di tutte le fasi critiche del progetto.

Investimenti Iniziali



Prodotto (40%):
\$510.000

Sviluppo del prototipo della piattaforma e dei relativi smart contract. Creazione di infrastrutture IT scalabili per gestire l'aumento del traffico e delle transazioni. Testing avanzato della piattaforma e delle funzionalità blockchain. Reclutamento di un team di sviluppo specializzato in AI e blockchain (18 mesi)



Marketing (20%):
\$255.000

Lancio di campagne pubblicitarie per aumentare la consapevolezza del progetto. Sviluppo di contenuti promozionali (video, articoli, social media). Sponsorizzazioni strategiche e partecipazione a fiere di settore. Implementazione di strategie SEO e SEM per attrarre traffico organico.



Costo struttura e sviluppo commerciale (40%):
\$ 510.000 (24 mesi)

Costi operativi e di gestione, inclusi spazi fisici e licenze. Servizi legali per la conformità normativa e contratti con partner chiave. Consulenze esterne per l'ottimizzazione delle operazioni aziendali.



2025

\$300.000

Entrate iniziali derivanti dalle prime transazioni e dalla vendita di annunci premium. Acquisizione di un primo gruppo di utenti attivi grazie alle campagne di marketing.

2026

\$1.000.000

Crescita significativa grazie al lancio della piattaforma decentralizzata e all'espansione delle funzionalità premium. Aumento delle collaborazioni con concessionari e aziende del settore automotive.

2027

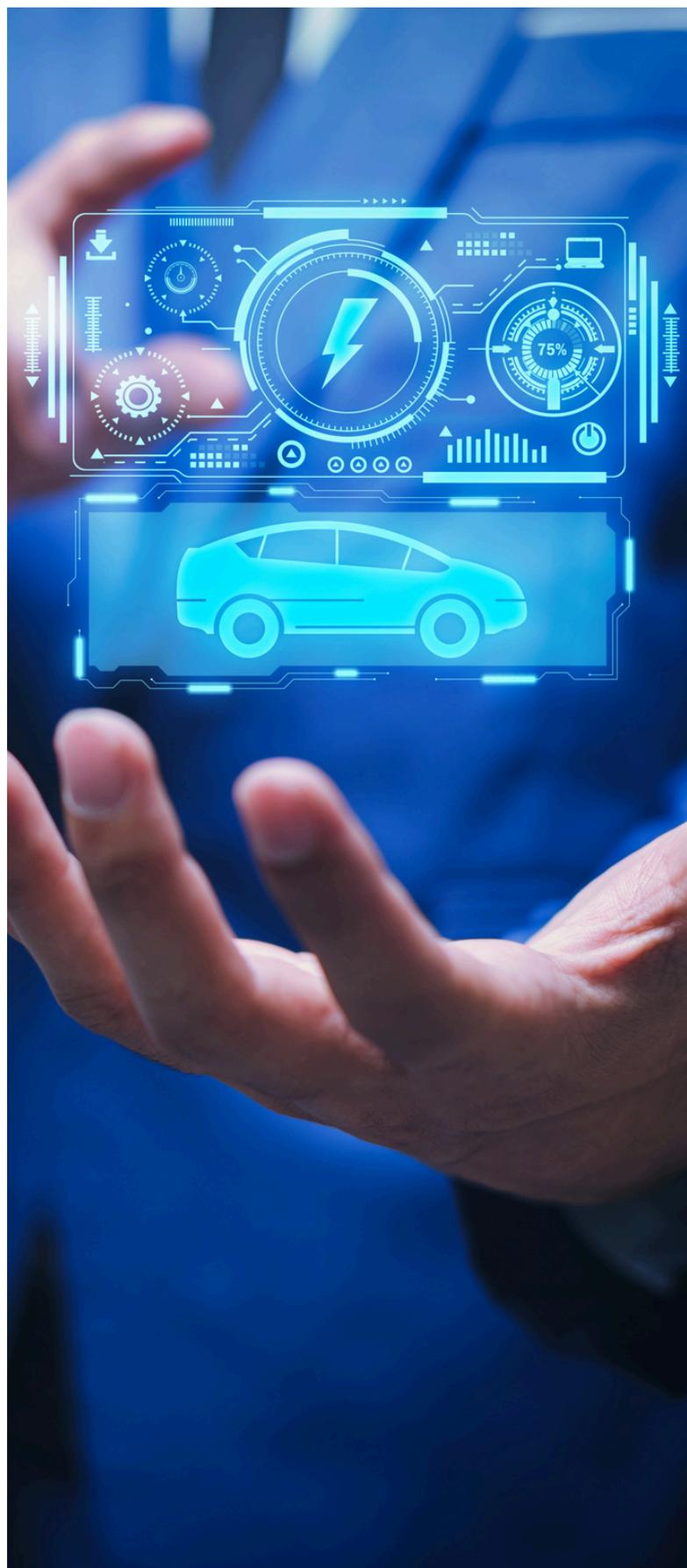
\$2.500.000

Raggiungimento del punto di break-even grazie a una base utenti consolidata e ricavi derivanti da servizi pubblicitari e partnership strategiche. Introduzione di strumenti avanzati di AI per migliorare l'esperienza utente.

2028-2030

Crescita fino a
\$20.000.000

Espansione su scala globale con l'ingresso in nuovi mercati. Diversificazione delle offerte di servizi, inclusa l'integrazione di nuovi strumenti tecnologici e servizi accessori. Fidelizzazione della base utenti tramite programmi di incentivazione e sconti esclusivi legati al token \$TCAR.





I principali competitor di TYPEACAR operano con modelli di business tradizionali, offrendo servizi frammentati e privi dell'innovazione tecnologica necessaria per soddisfare le esigenze di un mercato moderno.



- **Modello di Business:**

Piattaforma centralizzata che genera entrate principalmente attraverso commissioni sulle inserzioni e pubblicità.

- **Ricavi:**

Nel 2022, il gruppo ha registrato ricavi superiori a 350 milioni di euro, con una crescita del 15% rispetto all'anno precedente.

- **Limiti:**

Mancanza di funzionalità avanzate come la blockchain e strumenti di AI per la personalizzazione. Costi elevati per gli utenti che desiderano maggiore visibilità nelle inserzioni.



- **Tecnologia Blockchain e Decentralizzazione:**

Garantisce trasparenza nelle transazioni e protezione contro le frodi. Riduce i costi operativi eliminando intermediari e automatizzando i processi.



- **Ecosistema Basato su Token (\$TCAR):**

Incentiva la partecipazione degli utenti attraverso cashback, sconti e programmi di fidelizzazione. Crea nuove opportunità di guadagno per gli utenti e i concessionari.



- **Automazione tramite AI:**

Fornisce raccomandazioni personalizzate basate sulle preferenze e sul comportamento degli utenti. Ottimizza il matchmaking tra acquirenti e venditori, aumentando le possibilità di successo delle transazioni.



- **Modello di Business:**

Piattaforma di compravendita di veicoli con un focus sull'esperienza utente e la logistica. Genera ricavi attraverso la vendita diretta di veicoli e servizi aggiuntivi come finanziamenti e garanzie.

- **Ricavi:**

Nel 2022, Carvana ha registrato ricavi superiori a 12 miliardi di dollari, ma ha subito perdite significative a causa dei costi operativi elevati.

- **Limiti:**

Elevata complessità operativa e modelli non scalabili. Nessun utilizzo di tecnologie decentralizzate o incentivi per gli utenti.



- **Accessibilità e Scalabilità:**

Una piattaforma globale, progettata per adattarsi facilmente a mercati diversi. Modello flessibile che supporta concessionari e privati con strumenti su misura.

Prospettive di Crescita:

Con l'introduzione di funzionalità avanzate e una struttura decentralizzata, TYPEACAR potrà realisticamente acquisire una quota di mercato significativa entro il 2027, specialmente tra utenti che cercano piattaforme più economiche, sicure e innovative. Con una strategia mirata, TYPEACAR punta a conquistare il 10-15% del mercato delle piattaforme automotive entro il 2030, generando ricavi annuali superiori a 200 milioni di euro.

Struttura del Progetto



Il progetto verrà creato sotto il cappello di una società di capitali di diritto svizzero che deterrà il 100% della società Srl italiana e gestirà il progetto commerciale e il sottostante. La piattaforma su cui opererà la società sarà proprietà della società svizzera che si farà carico anche della gestione del token \$TCAR.

Il progetto si struttura in due entità principali:

Società Svizzera:

- La società svizzera sarà una società di capitali e rappresenterà la struttura principale del progetto.
- Possiederà il 100% della società italiana e deterrà la proprietà intellettuale e operativa della piattaforma.
- Gestirà il token \$TCAR, inclusa la distribuzione e l'amministrazione delle funzionalità legate alla governance e alla tokenomics.

Società Srl Italiana:

- Questa entità sarà interamente posseduta dalla società svizzera e si occuperà della gestione operativa e commerciale del progetto, incluso il supporto tecnico e la gestione dei servizi per gli utenti italiani.

Elementi chiave della struttura:



Piattaforma: La piattaforma TYPEACAR sarà progettata e sviluppata sotto la direzione della società svizzera, che garantirà anche la manutenzione e gli aggiornamenti. Sarà inizialmente centralizzata, evolvendo poi verso una gestione decentralizzata basata sulla tecnologia blockchain.



Tokenomics: La società svizzera sarà responsabile della gestione strategica del token \$TCAR, inclusi staking, governance decentralizzata e incentivi economici per utenti e partner.



Sinergie Commerciali: La società italiana lavorerà in stretta collaborazione con il team svizzero per implementare partnership strategiche nel mercato locale, favorendo l'adozione della piattaforma e del token.

Obiettivi della struttura:



Flessibilità legale e fiscale: La scelta della società di capitali in Svizzera consente di sfruttare un ambiente normativo favorevole per attività tecnologiche e finanziarie, mentre la presenza in Italia permette di operare direttamente su uno dei principali mercati target.



Governance e Controllo: La proprietà unitaria garantisce coerenza nelle decisioni strategiche e un maggiore controllo sull'implementazione della roadmap.



Efficienza Operativa: La suddivisione tra gestione tecnica (Svizzera) e operativa (Italia) consente una distribuzione efficace delle competenze.

TYPEACAR AG

TYPEACAR SRL
(100% Type car AG)

TYPEACAR APP
(100% Type car AG)

TEAM



SIMONE GOZZI
CEO & FOUNDER

Esperto in automotive, raccolta capitali (+5M \$) e vendite, con oltre 10 anni di esperienza in strutture commerciali, brokeraggio internazionale e lanci di progetti crypto.



FRANCESCA CETERA
COO & CO-FOUNDER

Esperta in vendite B2B e B2C, marketing strategico e relazioni con fornitori e clienti, con focus sulla creazione di partnership strategiche per la crescita e il valore dell'azienda.



YOUNG SHIN KIM
CHIEF SOFTWARE ENGINEER

Responsabile della progettazione e supervisione delle soluzioni software con competenze avanzate di ingegneria con leadership ed esperienza decennale in AU/NZ



ROMY STULEN
REGIONAL DIRECTOR

Specializzata in relazioni e partnership globali, con profonda conoscenza dei mercati europei per garantire operazioni allineate alle esigenze nazionali e promuovere la crescita aziendale.



DAVIDE GOZZI
CHIEF PRODUCT OFFICER

Responsabile della strategia e gestione dei prodotti, assicurando il loro allineamento con gli obiettivi aziendali e specializzato nello sviluppo di tecnologie basate su blockchain



MATTEO CAMPAGNOLO
HEAD OF COMMUNITY & VCS

Responsabile della gestione delle community e delle relazioni con gli investitori, promuovendo l'engagement e collaborando attivamente per sostenere e accelerare la crescita del progetto.