!!!!!!!!

# Eccoci. Ti raccontiamo qualcosa di noi

- Business partner: riduzione fino al 70% dei costi di gestione di ogni singolo intervento grazie all'utilizzo di un modello operativo full digital;
- Cliente finale: customer experience senza precendi in tutte le fasi della journey dal contatto, al momento di erogazione dell'assistenza alla gestione post-assistenza con la mobilità sostitutiva;
- Network soccorritori: maggiore efficienza nell'erogazione del servizio, attraverso processi più snelli, nessun costo di ingresso, e attività completamente digitalizzata.

### milestones e timeline evolutiva

Il plan di sviluppo hlpy, sebbene intenso e serrato, prevede 3 momenti chiave:

- 1. conclusione della fase POC (proof of concept) ad Agosto 2020;
- 2. conclusione della fase MVP (minimum viable product) Novembre 2020:
- 3. Go to Market nel Q1 2021.

Entro dicembre 2020 verrà concluso l'onboarding della rete network fornitori, che conterà su circa 800 soccorritori su tutto il territorio italiano e la sottoscrizione di ulteriori accordi commerciali oltre ai due già in essere.

Dopo il consolidamento della presenza in Italia, il piano di sviluppo di hlpy prevede, a partire dal 2023, l'avvio della fase di internazionalizzazione con

l'apertura di sedi operative in alcuni dei mercati europei più interessanti con un target di 5 nuove country nei successivi 3 anni.

# innovazione e tecnologia

hlpy adotta, in maniera massiva, le principali soluzioni tecnologiche al fine di fornire un servizio efficiente per tutti gli attori coinvolti nel processo di assistenza stradale. Attraverso tecnologie di machine learning (ML), artificial intelligence (Al) e natural language processing (NPL) hlpy mette al servizio del cliente finale differenti canali di accesso per rendere l'esperienza cliente semplice e memorabile.

A beneficio del nostro network di soccorritori la piattaforma hipy è in grado di presentare all'operatore di soccorso stradale, solo le assistenze realmente più vicine a lui sulla base di sofisticati algoritmi.

## mercato di riferimento

Il mercato di riferimento dell'assistenza stradale ha un valore di circa 5,4B € in Europa, e l'Italia rappresenta una porzione importante di questo valore.

Il parco circolante delle auto, in Italia, è uno dei più vasti d'Europa con i suoi oltre 40 milioni di veicoli circolanti ma anche uno dei più vecchi. Circa il 50% dei veicoli circolanti sono coperti da soluzioni di assistenza stradale, fornita dalle compagnie di assicurazione RC Auto di riferimento, Motor Club, etc., ed hlpy si rivolge a questo mercato.

#### team

Founder e CEO di hlpy è Valerio Chiaronzi che vanta 15 anni di esperienza specifica nel settore dell'assistenza e oltre 20 in ambito insurance, consulenza e tech. Co-founder e CGO è Graziano Cavallo con oltre 11 anni di esperienza specifica nel settore dell'assistenza stradale e oltre 15 in ambito insurance, consulenza ed hospitality.

Il management team è anch'esso composto da una prima linea di senior manager con comprovata esperienza nel settore dell'assistenza e nel digital.

hlpy si è inoltre dotato di un advisory board di primissimo piano dove figura tra gli altri Enrico Noseda (Skype, Microsoft, France Telecom, etc.,) come membro e co-founder di hlpy.