GUIA COMPLETO

CARREGAMENTO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS EM ESTACIONAMENTOS

Como transformar vagas comuns em pontos de receita e atrair motoristas de veículos elétricos

E-book para Proprietários e Gestores de Estacionamentos

setembro de 2026

ambare.com.br

WhatsApp (31) 99224-8885

SOBRE A ÂMBAR-E

A âmbar-e é especialista 100% focada em carregamento de veículos elétricos. Oferecemos carregadores inteligentes com tecnologia Bluetooth offline, gestão remota via plataforma OCPP e suporte completo para estacionamentos comerciais, rotativos e mensalistas. Nossa missão é tornar o carregamento de veículos elétricos simples, justo e lucrativo para negócios de todos os portes. Baseados em Curitiba, atendemos todo o Brasil.

E-mail: contato@ambare.com.br

WhatsApp: (31) 99224-8885

Site: www.ambare.com.br

INTRODUÇÃO

O problema que o motorista de carro elétrico enfrenta

Em dezembro de 2025, o Brasil tinha aproximadamente 613.000 veículos eletrificados circulando — dos quais cerca de 354.000 são plug-in (BEV + PHEV) que precisam de carregador. Esse número cresce aceleradamente. Mas esses motoristas têm um problema concreto: onde carregar?

Quanto custa carregar um carro elétrico — comparativo mensal (1.000 km/mês)

Considerando um motorista típico que roda 1.000 km por mês e um veículo com consumo de 0,15 kWh/km (ex: BYD Dolphin, GWM Ora), o consumo mensal de energia é de 150 kWh. Veja o que isso representa em cada cenário de carregamento:

Cenário de carregamento	Custo por kWh	Custo mensal (150 kWh)	Observação
Em casa (Copel B1, Curitiba)	~R$ 0,78	~R$ 117	Ideal — mas muitos condôminos não conseguem instalar
Posto público DC — EZVolt 7kW AC	R$ 1,77	R$ 266	EZVolt, carregador lento
Posto público DC — rápido 50kW+	R$ 1,95–2,50	R$ 293–375	Tupinambá, Shell Recharge
Estacionamento c/ carregador AC (nossa proposta)	R$ 1,50	R$ 225	Conveniente, diário, próximo ao trabalho
Etanol (flex, 1.000 km)	— (R$ 4,00/l)	~R$ 500	~8 km/l; varia por estado

O motorista que mora em condomínio e não consegue instalar carregador em casa paga entre R$ 266 e R$ 375/mês se depender de postos públicos. Um estacionamento próximo ao escritório, com carregador AC a R$ 1,50/kWh, oferece uma alternativa muito mais barata e conveniente — o carro carrega enquanto o dono trabalha.

Esta é a proposta de valor que você oferece ao motorista de carro elétrico: carregamento diário conveniente e mais barato que os postos públicos — e o carro já estaria estacionado de qualquer forma.

Por que estacionamentos têm o melhor ROI do segmento

A vantagem competitiva do estacionamento em relação a outros segmentos é o tempo de permanência. Em um supermercado, o motorista fica 30–45 minutos. Em um estacionamento, fica 1–4 horas — tempo suficiente para uma carga significativa com carregador AC de 7kW. E diferente de hotéis ou restaurantes, o modelo pago é natural: o motorista já paga pela vaga.

Segmento	Tempo médio	kWh carregados (7kW)	Modelo pago aceito?
Supermercado	30–45 min	3–5 kWh	Difícil
Restaurante	1–2 horas	7–14 kWh	Incomum
Estacionamento	1–4 horas	7–28 kWh	Natural
Hotel	8–12 horas	56–84 kWh	Incluso na diária
Condomínio	Overnight	18–40 kWh	Rateio condominial

CAPÍTULO 1: COMO FUNCIONAM OS ESTACIONAMENTOS BRASILEIROS

1.1 Tipos de estacionamento e seus modelos de receita

Tipo	Modelo de cobrança	Onde aparece	Permanência média
Rotativo	Por hora/fração	Shoppings, centros comerciais, hospitais	1–3 horas
Mensalista	Mensalidade fixa por vaga	Centros corporativos, escritórios	8–10 h/dia
Misto	Rotativo + mensalista	Maioria dos estacionamentos comerciais	Varia

1.2 Perfil do motorista de carro elétrico que usa estacionamentos

- Ticket: o carro elétrico ainda é um bem caro no Brasil, então quem chega ao seu estacionamento dirigindo um carro elétrico tende a ser um cliente de ticket mais alto
- Perfil: predominam executivos, empresários e profissionais liberais — o público que usa estacionamento pago no dia a dia de trabalho

- Comportamento: Planeja onde carregar antes de sair — estabelecimentos com carregadores aparecem nas buscas do PlugShare e Google Maps
- Fidelidade: Motoristas de carro elétrico retornam ao estacionamento que tem carregador
- Gasto adicional: Tendem a usar serviços como lava-rápido e conveniência enquanto aguardam a carga

CAPÍTULO 2: AC vs DC — POR QUE AC É A ESCOLHA CERTA

2.1 A diferença técnica explicada de forma simples

Característica	AC (7–22kW)	DC (50–150kW)
Como funciona	O carro converte AC em DC internamente	Entrega DC direto para a bateria
Tempo de carga	1–4 horas (carga 70–100%)	20–40 minutos
Custo equipamento	R$ 2.490 – R$ 4.490	R$ 80.000 – R$ 150.000
Custo instalação	R$ 1.500 – R$ 3.000	R$ 15.000 – R$ 30.000
Compatibilidade	BEV + PHEV (100% dos VEs)	Apenas BEV — híbridos plug-in não carregam em DC
Exige trifásico?	Não (monofásico 220V)	Sim (trifásico industrial)
ROI típico	6 a 18 meses	3 a 5 anos
Ideal para	Estacionamentos, condomínios, hotéis	Rodovias, postos de gasolina

> Atenção: se você instalar apenas DC, os híbridos plug-in (Volvo XC60 PHEV, Jeep Compass 4xe, Toyota RAV4 PHEV) NÃO poderão carregar no seu ponto. Eles não têm entrada DC — não é uma questão de velocidade, é incompatibilidade. Você fecharia o estacionamento para toda a frota PHEV.

2.2 Por que DC não faz sentido para estacionamentos (ainda)

- Custo: um DC de 50 kW custa de R$ 80.000 a R$ 150.000, mais R$ 15.000 a R$ 30.000 de instalação. Um AC de 7 kW custa uma fração disso — dá para instalar vários pontos AC pelo preço de um DC.
- Compatibilidade: DC atende só os BEV. Todo híbrido plug-in fica de fora, e AC atende os dois.
- Infraestrutura: DC exige entrada trifásica industrial e, quase sempre, revisão da demanda contratada junto à concessionária — obra, prazo e aprovação que o AC não exige.
- Tempo de permanência: seu cliente fica de 1 a 4 horas. Carregar em 30 minutos não gera receita adicional quando o carro vai ficar parado de qualquer forma — você pagaria 20 vezes mais por uma velocidade que ninguém usa.

Recomendação: comece com AC 7kW. ROI mais rápido, compatível com 100% dos VEs, instalação simples.

Se houver alta rotatividade e você quiser velocidade maior, o PRO 22kW é a opção.

2.3 Qual potência e modelo escolher?

Modelo	Potência	Conectividade	Tempo de carga (70–100%)	Compra	Locação
SMART	7kW	Wi-Fi + BT	~2,5–3 horas	R$ 3.290	R$ 169/mês
SMART 4G	7kW	Wi-Fi + BT + 4G	~2,5–3 horas	R$ 3.790	—
PRO	22kW	Wi-Fi + BT	~45–60 minutos	R$ 4.490	R$ 199/mês
PRO 4G	22kW	Wi-Fi + BT + 4G	~45–60 minutos	R$ 4.990	—

* Locação: contrato de 36 meses, com a mensalidade reajustada anualmente pelo IPCA. Ao final dos 36 meses, quitadas as parcelas, quem contratou escolhe entre três opções: devolver o equipamento, encerrando o contrato sem ônus adicional; renovar por períodos de 12 meses com 50% de desconto sobre a mensalidade então vigente, mantendo a licença âmbar-e Connect, o plano de manutenção e a garantia; ou adquirir o equipamento à vista, pelo Valor Residual de Mercado então praticado. Não há transferência automática de propriedade ao final do prazo — a compra, se for a opção escolhida, é uma venda com nota fiscal. Consulte os valores vigentes com o comercial. Instalação elétrica cotada separadamente. PRO 22kW exige circuito trifásico ou bifásico — verificar com eletricista.

CAPÍTULO 3: MODELOS DE COBRANÇA E PRECIFICAÇÃO

3.1 Três formas de cobrar pelo carregamento

Modelo 1: Cobrança por kWh consumido (RECOMENDADO)

O motorista paga exatamente pelo que consumiu. Mais justo e transparente. Requer o âmbar-e Connect (OCPP) ou o Pay Blue, ambos com leitura de consumo. O SMART inclui medidor integrado.

Preço por kWh	Custo para motorista (18 kWh)	Sua receita bruta	Seu custo energia	Margem
R$ 1,20/kWh	R$ 21,60	R$ 21,60	R$ 13,50	R$ 8,10
R$ 1,50/kWh	R$ 27,00	R$ 27,00	R$ 13,50	R$ 13,50
R$ 1,77/kWh	R$ 31,86	R$ 31,86	R$ 13,50	R$ 18,36

Modelo 2: Valor fixo por sessão

- Como funciona: um valor único por sessão, independentemente de quanta energia o carro puxou.
- A favor: é o mais simples de comunicar na placa e o mais simples de operar — dispensa leitura de consumo.
- Contra: quem carrega pouco paga caro e quem carrega muito paga barato. Funciona onde o consumo é parecido entre os clientes, como numa base de mensalistas; em rotativo, gera reclamação.

Modelo 3: Cobrança por hora de conexão

Como funciona: cobra-se pelo tempo em que o carro fica plugado, não pela energia entregue. É o modelo que mais se parece com a própria tarifa do estacionamento.

> Atenção: cobrança por hora de conexão pode criar insatisfação — motorista que conecta mas não carrega muito paga igual a quem carregou cheio. Prefira cobrança por kWh consumido.

3.2 Posicionamento frente à concorrência

O motorista de carro elétrico compara seu preço principalmente com postos públicos e com o custo de combustível:

Referência	Custo por kWh	Redes / Fonte
Tarifa residencial Copel (B1)	~R$ 0,78/kWh	Copel (com impostos, jun/2025)
EZVolt — carregador 7kW AC	R$ 1,77/kWh	EZVolt (2025)
EZVolt — carregador rápido 60kW DC	R$ 1,97/kWh	EZVolt (2025)
Tupinambá / Shell Recharge — 50kW DC	R$ 1,50–1,95/kWh	Tupinambá, Shell Recharge
DC ultrarrápido de 150kW ou mais	R$ 2,50–3,50/kWh	Redes premium
Seu estacionamento (sugerido)	R$ 1,50/kWh	Abaixo de todos os postos públicos AC
Etanol (flex, ~8 km/l, R$ 4,00/l)	equiv. R$ 3,33/kWh	ANP média nacional — varia por estado

Posicionar-se em R$ 1,50/kWh coloca você abaixo dos postos públicos AC (EZVolt R$ 1,77) e muito abaixo do equivalente etanol. O motorista tem razão econômica para preferir seu estacionamento.

CAPÍTULO 4: ROI E ANÁLISE FINANCEIRA

4.1 Premissas do mercado (Brasil, início 2026)

- Frota plug-in (BEV + PHEV): ~354.000 veículos (dez/2025, fonte NeoCharge/SENATRAN) — esses precisam de carregador
- Paraná: ~37.700 eletrificados — mercado local relevante para Curitiba
- Penetração estimada em estacionamentos urbanos (2025): 1–3% dos clientes têm veículo elétrico plug-in
- Sessão típica: ~18 kWh (carga 70–100%, bateria 60 kWh)
- Tarifa que você paga (Copel comercial B3): ~R$ 0,75–0,85/kWh — verificar em sua fatura
- Tarifa que você cobra: R$ 1,50/kWh (cenário base, competitivo com EZVolt)

Nota: os cenários abaixo usam 4, 6 e 10 cargas por dia — representando penetração baixa, média e alta para um estacionamento de 100–300 vagas em área urbana. Com tempo de permanência de 2–3 horas, cada carregador pode atender 3–5 sessões por dia. A frota plug-in brasileira continua crescendo.

4.2 Cenário A: Estacionamento rotativo (2 carregadores SMART 7kW)

Investimento inicial	Valor
2× SMART 7kW (R$ 3.290 cada)	R$ 6.580
Instalação elétrica (estimativa, 2× R$ 2.000 — orçada pelo eletricista)	R$ 4.000
TOTAL INVESTIMENTO	R$ 10.580
âmbar-e Connect (2 carregadores × R$ 49)	R$ 98/mês

Receita e custos mensais	Conservador (4 cargas/dia)	Médio (6 cargas/dia)	Bom (10 cargas/dia)
Cargas por mês	120	180	300
Receita bruta (R$ 1,50/kWh × 18 kWh)	R$ 3.240	R$ 4.860	R$ 8.100
Custo energia (R$ 0,75/kWh × 18 kWh)	R$ 1.620	R$ 2.430	R$ 4.050
âmbar-e Connect (2 × R$ 49)	R$ 98	R$ 98	R$ 98
Taxa transação cartão (10%, est. 50% cargas)	R$ 162	R$ 243	R$ 405
LUCRO LÍQUIDO MENSAL	R$ 1.360	R$ 2.089	R$ 3.547
PRAZO DE RETORNO	~7,8 meses	~5,1 meses	~3,0 meses

* Taxa de transação de 10% estimada para 50% das cargas pagas por cartão. Cargas pagas via PIX não têm taxa adicional. Dica: instale a infraestrutura elétrica (eletrodutos, disjuntores) para 4 carregadores desde o início. O custo marginal é baixo e evita obras maiores quando a demanda crescer.

4.3 Cenário B: Mensalistas com carro elétrico (2 carregadores SMART 7kW)

Estacionamento com perfil corporativo. 10 mensalistas com VE. Cobrança pelo consumo real ao final do mês (relatório automático da plataforma por RFID).

Item	Valor
2× SMART 7kW + instalação	R$ 10.580
10 mensalistas com carro elétrico × 270 kWh/mês (900 km/mês)	2.700 kWh/mês total
Receita (R$ 1,50/kWh)	R$ 4.050/mês
Custo energia (R$ 0,75/kWh)	R$ 2.025/mês
âmbar-e Connect (2 carregadores × R$ 49)	R$ 98/mês
Taxa transação (0% — incluído na mensalidade)	R$ 0
Lucro líquido mensal	R$ 1.927/mês
Prazo de retorno	~5,5 meses

CAPÍTULO 5: PLATAFORMA DE GESTÃO

5.1 Pay Blue ou âmbar-e Connect — qual escolher?

A âmbar-e oferece dois caminhos. Para quem quer testar a demanda primeiro, o Pay Blue é a porta de entrada: o motorista aponta a câmera para o QR Code do carregador, paga por PIX ou cartão na página que abre e carrega — sem instalar aplicativo e sem criar conta. Não há mensalidade; fica 10% da transação. Para quem quer controle completo, cobrança automática por usuário e relatórios, o âmbar-e Connect é fortemente recomendado. E o upgrade pode ser feito depois, sem trocar o hardware.

Funcionalidade	Pay Blue	âmbar-e Connect (OCPP — SMART/PRO)
Custo mensal (plataforma)	Nenhuma — fica 10% da transação	R$ 49/mês por carregador âmbar-e (carregador OCPP de outra marca: R$ 69), ou R$ 490 / R$ 690 por ano no plano anual, 12 meses pelo preço de 10
Taxa de transação	10% do valor cobrado	10% do valor cobrado
Taxa se carregamento gratuito	R$ 0	R$ 0
Taxa se incluído em mensalidade	R$ 0	R$ 0
Aceita pagamento do motorista	Sim — QR Code, PIX ou cartão, sem instalar app	Sim — QR Code, RFID, PIX ou cartão
Aceita PIX via WhatsApp (Zap)	Não	Sim

Funcionalidade	Pay Blue	âmbar-e Connect (OCPP — SMART/PRO)
Identifica o usuário	Não	Sim (RFID, app, QR)
Relatório por usuário	Não	Sim
Balanceamento dinâmico de carga	Não	Sim
Gestão remota	Não	Sim
Upgrade para OCPP	Sem trocar hardware	—
Recomendado para	1–3 carregadores, cobrança simples ou carregamento gratuito	4+ carregadores, operação paga com relatório por usuário

Para estacionamentos pequenos (1–3 carregadores) que querem começar logo: o Pay Blue é uma opção válida. O motorista paga por PIX ou cartão, pelo QR Code, sem instalar aplicativo. Taxa de 10% sobre o valor cobrado. Quer relatórios por usuário e PIX via WhatsApp? Use o âmbar-e Connect — R$ 49 por mês, por carregador âmbar-e.

5.2 O que a plataforma OCPP (âmbar-e Connect) oferece

- Cobrança via WhatsApp (Zap): motorista inicia e paga a sessão diretamente pelo WhatsApp via PIX — sem precisar baixar nenhum app
- Controle de acesso: RFID (cartão/tag) ou QR Code na vaga
- Cobrança automática: PIX ou cartão de crédito
- Relatórios: consumo por usuário, por período, por carregador — exportável
- Balanceamento dinâmico de carga (ADLB): distribui automaticamente a potência disponível entre os carregadores ativos. O balanceamento é local e continua funcionando mesmo sem internet; exige carregadores OCPP e nunca reduz um carregador ativo abaixo de 6 A (cerca de 1,3 kW em 220 V)
- Gestão remota: ligar, desligar, ajustar potência de qualquer lugar
- Nota fiscal automática: NFS-e emitida automaticamente a cada sessão paga
- Multi-locais: gerencie várias unidades em uma única interface

CAPÍTULO 6: INSTALAÇÃO E OPERAÇÃO

6.1 Quantos carregadores instalar?

A resposta depende do modelo de uso — rotativo ou mensalista. A lógica é diferente em cada caso:

- Mensalistas: 1 carregador por vaga de VE é suficiente — o carro fica parado o dia todo
- Rotativo pago: depende do pico simultâneo, não do total de VEs por dia. Se 4 VEs chegam em horários diferentes, 2 carregadores provavelmente bastam. Só precisaria de 4 se chegassem todos ao mesmo tempo

- Regra prática: começar com 2 carregadores é a decisão certa para a maioria dos estacionamentos hoje. Escalar conforme a demanda real

Perfil	VEs simultâneos (estimativa)	Recomendação inicial	Quando escalar
Até 80 vagas / rotativo	1–2	2 SMART	Quando aparecer fila
80–200 vagas / rotativo	1–3	2–4 SMART	Monitorar ocupação
Qualquer tamanho / mensalistas	Por contrato	1 por vaga de VE	Novos contratos com VE
Shopping / 500+ vagas	4–6	4–6 SMART ou mix	Mix SMART + PRO

Dica: instale a infraestrutura elétrica (eletrodutos, disjuntores) para o dobro dos carregadores que vai instalar agora. O custo marginal é baixo e evita obras maiores quando a demanda crescer.

6.2 Avaliação elétrica

Cada estacionamento tem uma realidade elétrica diferente — capacidade do quadro, distância dos pontos de carga, tipo de ligação (mono, bi ou trifásico). A âmbar-e trabalha com uma rede de parceiros elétricos qualificados que realizam a visita técnica, dimensionam a instalação e elaboram o projeto com ART. Não cobramos por essa avaliação inicial.

Entre em contato com a âmbar-e e agendamos a visita técnica gratuita do parceiro eletricista. Você recebe orçamento detalhado antes de tomar qualquer decisão.

6.3 Processo de instalação — linha do tempo

Prazo	Etapa	Responsável
Dia 1–3	Visita técnica e orçamento	âmbar-e orienta; eletricista parceiro visita
Dia 4–10	Compra dos equipamentos	Pedido confirmado, equipamentos despachados
Dia 10–20	Instalação elétrica	Circuitos dedicados, proteções (DR, DPS, disjuntor)
Dia 20–22	Instalação dos wallboxes	Fixação, conexão, configuração (1–2h por unidade)
Dia 22–23	Comissionamento e testes	Plataforma ativada, testes de carga e cobrança
Dia 23+	Operação e marketing	Google Maps, placas, comunicação a mensalistas

6.4 O que a âmbar-e fornece e opções de aquisição

Responsabilidade	Quem faz
Carregadores (equipamento + garantia de 24 meses)	âmbar-e
Plataforma (Pay Blue ou âmbar-e Connect) + suporte técnico	âmbar-e
Treinamento da equipe operacional	âmbar-e
Instalação elétrica (circuitos, proteções, ART)	Eletricista parceiro âmbar-e
Projeto elétrico e ART	Eletricista parceiro âmbar-e
Aprovação da instalação (se necessário)	Você (proprietário)
Marketing e divulgação	Você + suporte âmbar-e

Opção de locação (sem desembolso inicial)

Prefere não imobilizar capital? A âmbar-e oferece locação com contrato de 36 meses:

Modelo	Mensalidade	O que inclui
SMART 7kW	R$ 169/mês	Equipamento + garantia pelo período + suporte técnico
PRO 22kW	R$ 199/mês	Equipamento + garantia pelo período + suporte técnico

* Instalação elétrica não incluída na locação — cotada separadamente. A mensalidade é reajustada anualmente pelo IPCA. Ao final dos 36 meses, quitadas as parcelas, quem contratou escolhe entre três opções: devolver o equipamento, encerrando o contrato sem ônus adicional; renovar por períodos de 12 meses com 50% de desconto sobre a mensalidade então vigente, mantendo a licença âmbar-e Connect, o plano de manutenção e a garantia; ou adquirir o equipamento à vista, pelo Valor Residual de Mercado então praticado. Não há transferência automática de propriedade ao final do prazo — a compra, se for a opção escolhida, é uma venda com nota fiscal. Consulte os valores vigentes com o comercial.

CAPÍTULO 7: COMO ATRAIR MOTORISTAS DE CARRO ELÉTRICO

7.1 Onde os motoristas de carro elétrico buscam carregadores

Motoristas de veículos elétricos planejam rotas com base na disponibilidade de carregadores. Os principais canais de busca são:

- Google Maps: motoristas buscam 'carregador de carro elétrico perto de mim' ou 'estacionamento com carregador' — cadastre seu ponto via Google Business Profile (gratuito)
- PlugShare: app global de mapeamento de carregadores, muito usado pela comunidade de veículos elétricos no Brasil — cadastro gratuito, gera visibilidade orgânica constante
- Grupos de WhatsApp e de outros aplicativos de mensagem: comunidades ativas de motoristas de carro elétrico onde recomendações de pontos de carregamento se espalham rapidamente

- Instagram e LinkedIn: canais relevantes para o perfil socioeconômico do motorista de carro elétrico brasileiro

7.2 Ações de divulgação de baixo custo e alto impacto

- Google Business Profile: marque "carregamento de veículo elétrico" entre os serviços do estabelecimento. É gratuito e é onde a maioria das buscas termina.
- PlugShare: cadastre o ponto com foto, preço por kWh e horário. O cadastro é gratuito e a própria comunidade de veículos elétricos mantém a ficha viva com comentários e avaliações.
- Sinalização física: placa na entrada e demarcação da vaga. Quem passa na rua vira cliente, e quem já é cliente descobre que o serviço existe.
- Aviso à base atual: uma mensagem por WhatsApp ou e-mail aos mensalistas converte mais rápido que qualquer mídia paga — parte deles já tem ou está comprando um elétrico.
- Grupos e redes locais: recomendação de ponto novo circula rápido em grupos de motoristas de carro elétrico no WhatsApp e em perfis locais no Instagram e no LinkedIn.

7.3 A vantagem de chegar primeiro

Poucos estacionamentos brasileiros oferecem carregamento hoje (2026). Quem instala agora se torna referência para motoristas de carro elétrico da região, aparece no topo das buscas no Google Maps e PlugShare, e constrói base de clientes fiéis antes que os concorrentes reajam. A frota plug-in continua crescendo e a oferta de recarga ainda é escassa — o momento de agir é agora.

CONCLUSÃO

Estacionamentos são o segmento com maior potencial de ROI direto no mercado de recarga de veículos elétricos no Brasil. O carro já está parado, o espaço já existe, o cliente já está pagando pela vaga. O carregador transforma uma vaga comum em uma fonte de receita adicional.

Resumo das recomendações

- Comece com AC 7kW (SMART): ROI 10–30x mais rápido que DC, compatível com 100% dos VEs
- Instalação pequena (1–3 carregadores): o Pay Blue é uma opção válida — PIX ou cartão pelo QR Code, 10% por transação, sem mensalidade de plataforma
- Instalação maior ou modelo pago robusto: âmbar-e Connect fortemente recomendado — PIX via WhatsApp, RFID, relatórios por usuário, R$ 49 por mês por carregador âmbar-e
- Precifique em R$ 1,50/kWh: abaixo de todos os postos AC públicos, margem saudável, clientes fiéis
- Sinalize as vagas: visibilidade no Google Maps e PlugShare gera tráfego orgânico
- Comece com 2 carregadores: escale quando a demanda real aparecer

Próximos passos

1. Entre em contato com a âmbar-e para avaliação gratuita do seu estacionamento
2. Agende visita técnica do parceiro eletricista (gratuito)
3. Receba proposta com ROI personalizado para seu perfil

4. Instale em 20–25 dias

5. Cadastre no Google Maps e PlugShare — comece a receber clientes com carro elétrico

Entre em contato WhatsApp vendas e suporte: (31) 99224-8885 E-mail: contato@ambare.com.br Site: www.ambare.com.br

Fontes: ABVE / NeoCharge / SENATRAN (dez/2025). Frota plug-in Brasil: ~354k (BEV+PHEV). Paraná: ~37.700 eletrificados. Copel B1 tarifa ~R$ 0,78/kWh com impostos (jun/2025). Preços de recarga pública: EZVolt, Tupinambá (2025). Gasolina ANP jan/2026: ~R$ 6,29/l. Etanol referência: ~R$ 4,00/l (varia por estado). Preços de equipamento, locação e plataforma: tabela âmbar-e de setembro de 2026. Documento atualizado em setembro de 2026; preços sujeitos a alteração.

âmbar-e é uma marca de INOVBRA - Desenvolvimento de Produtos de Software e Hardware Ltda. · CNPJ 50.200.884/0001-04 · Rua Presidente Pádua Fleury, 1309 - Hauer, 81630-240 Curitiba/PR