09/05/23

Piano Strategico

2023-2025

NEOSPERIENCE

Indice

1. Neosperience oggi: visione, pillar e posizionamento
2. La composable platform: Neosperience Cloud
3. Approccio empatico al business e offerta
4. Organizzazione e raccordo ai bisogni delle Buyer Personas
5. Empathic Business Transformation: iniziative strategiche
6. Risultati 2022 e Business Outlook 2023-2025
7. Q&A

NEOSPERIENCE

1. Neosperience oggi: visione, pillar e posizionamento

Neosperience oggi

Neosperience offre una gamma di soluzioni basate sull'intelligenza artificiale in una piattaforma completa, componibile e scalabile. Un processo continuo di ricerca e innovazione consente a Neosperience di aiutare le aziende a operare alla velocità della domanda dei loro clienti.

Neosperience è un'azienda italiana che si occupa di **digital customer experience e process innovation** usando **l'intelligenza artificiale** per aiutare le aziende a migliorare ricavi e margini di vendita.

Nel corso dei suoi primi 15 anni di attività, Neosperience ha raggiunto più di 800 aziende clienti, generando ricavi superiori a 21 milioni di euro nel 2022. Nel periodo tra il 2017 e il 2022, l'azienda ha registrato un tasso di crescita composto del 32%.

La sua piattaforma applicativa proprietaria denominata **Neosperience Cloud** è alimentata da algoritmi di intelligenza artificiale, che permettono di ottimizzare i processi aziendali, spaziando dalla generazione di nuove opportunità commerciali, al marketing, alle operation.

Uno dei punti di forza di Neosperience è la capacità di adattare la piattaforma Neosperience Cloud alle esigenze delle diverse industrie. Grazie alla sua architettura modulare e personalizzabile, l'azienda che sceglie Neosperience è in grado di superare i limiti dell'offerta delle piattaforme software tradizionali, dotandosi di una soluzione su misura per le proprie esigenze, a prescindere dal settore in cui opera. Inoltre Neosperience offre un servizio completo, che va dalla raccolta dei dati alla loro analisi, fino alla creazione di prodotti digitali su misura per i propri clienti.

Questo approccio end-to-end è particolarmente apprezzato dalle aziende, in quanto permette loro di avere un unico punto di riferimento per le proprie esigenze di **innovazione della customer experience e dei processi operativi.**

La traiettoria strategica di Neosperience è incentrata sull' innovazione: l'azienda investe costantemente nella ricerca e nello sviluppo di nuove soluzioni e tecnologie, per offrire ai clienti un vantaggio competitivo in un mercato digitale in costante evoluzione.

Facendo leva sull'IA, **Neosperience punta a consolidarsi come leader nel mercato della customer experience e process innovation, sia in Italia sia a livello internazionale.**

Per raggiungere questo obiettivo, l'azienda ha pianificato una serie di iniziative strategiche, tra cui **l'espansione geografica,** la creazione di **spin-off verticali** di settore, la collaborazione con partner tecnologici e di mercato e l'acquisizione di nuovi clienti.

Visione

Il Massive Transformative Purpose di Neosperience è la bussola che guida la nostra strategia: “Ci impegniamo ad elevare l'esperienza umana grazie all’empatia, connettendo idee, tecnologie e talenti per costruire un futuro migliore per tutti noi.” Questo principio è il fondamento del nostro approccio, permea la nostra cultura e ogni aspetto del nostro lavoro.

La nostra missione consiste nell'abilitare un livello superiore di creazione di valore per le aziende, nel quale le persone e le relazioni sono al centro delle priorità aziendali.

Per realizzare questo obiettivo, collaboriamo con le aziende per sviluppare strategie focalizzate sui loro clienti, basate su tre pilastri:

1. CREAZIONE DI ESPERIENZE DIGITALI EMPATICHE
2. EVOLUZIONE ORGANIZZATIVA
3. GENERAZIONE DI MODELLI DI BUSINESS INNOVATIVI E SOSTENIBILI

Neosperience fornisce soluzioni tecnologiche innovative per aiutare le aziende a massimizzare il potenziale della trasformazione digitale e far crescere il loro business. Sosteniamo l'evoluzione dei modelli di business e stimoliamo la crescita e l'innovazione dei nostri clienti, offrendo soluzioni d'avanguardia per migliorare sia la **customer experience** sia **i processi operativi.**

La nostra piattaforma proprietaria, **Neosperience Cloud**, è stata progettata per rispondere alle esigenze dei diversi settori industriali. Essa consiste di un insieme di soluzioni modulari che permettono ai nostri clienti di affrontare le sfide più complesse, adottando metodi agili e comprovati. Grazie alla rapidità di implementazione, i nostri clienti beneficiano di vantaggi immediati e duraturi, con un alto ritorno dell’investimento tecnologico.

Grazie alla nostra visione traente, siamo diventati il punto di riferimento nel panorama tecnologico italiano nell'ambito dell'**intelligenza artificiale applicata**, fornendo soluzioni e competenze specializzate nei diversi settori e integrandole in un'offerta commerciale organica.

Le soluzioni Neosperience supportano l'evoluzione dei processi aziendali grazie a un'architettura basata sulla logica del **composable software**, integrata, aperta e scalabile.

Questo approccio consente ai nostri clienti di rispondere in modo efficiente alle mutevoli esigenze del mercato, valorizzando le competenze e gli apporti dei professionisti più esperti all'interno dell'organizzazione e trasformandoli in asset aziendali, in un percorso virtuoso di creazione di valore.

Pillar Strategici

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Neosperience supporta le aziende nel trasformare le tecnologie digitali in vantaggi competitivi. Uniamo le migliori competenze nell'**intelligenza artificiale** e nelle tecnologie **cloud** con la nostra esperienza e creatività per guidare l'evoluzione della strategia aziendale e il go-to-market dei nostri clienti.

EMPATHY

Oggi è più che mai necessario per le aziende adottare un approccio che integri **tecnologia e psicologia**, utilizzando l'intelligenza artificiale per permettere ai touchpoint digitali – siti web, app e piattaforme conversazionali – di mostrare empatia verso i clienti, mettendoli al centro delle priorità aziendali.

COMPOSABLE PLATFORM

Neosperience Cloud è una "composable platform", cioè una piattaforma software aperta e flessibile, costituita da **componenti modulari** che possono essere combinati e riorganizzati dinamicamente per creare soluzioni personalizzate per migliorare la customer experience e i processi operativi.

NEOSPERIENCE - TO THE POWER OF EMPATHY

Empatia deriva dal greco “empatéia”, a sua volta composta da en-, “dentro”, e pathos, “sentimento“. Generalmente definita come la capacità di mettersi nei panni dell’altro, in realtà è una dimensione più complessa: l’empatia è un’abilità umana che è possibile apprendere o potenziare, innalzando il proprio "quoziente emozionale”. È un alleato prezioso per la leadership, il problem solving, la creazione di reti di relazioni e, in generale, per capire il mondo e prendere le giuste decisioni.

Posizionamento

Le piattaforme che incorporano sia lo stack tecnologico, sia quello applicativo: Adobe, IBM, Microsoft, Oracle, SAP e Salesforce, sono ormai diventate dei follower nella percezione dei clienti, sempre più attenti all'evoluzione della tecnologia.

APPROFONDIMENTO →

FOCUS APPLICATIVO

Invece di inglobare l'intero stack tecnologico, **Neosperience si concentra sulla dimensione applicativa**, integrando gli stack tecnologici allo stato dell'arte e nuovi protagonisti dell'innovazione, come Amazon Web Services e OpenAI.

COMPONIBILITÀ

Neosperience Cloud è una piattaforma modulare e flessibile e **facilmente integrabile in ogni ecosistema aziendale**, con un percorso continuativo realizzato alla velocità del cliente.

FACILITÀ DI ADOZIONE

Possiamo partire in modo facile con ogni cliente dalla risoluzione di un'esigenza puntuale, per poi accompagnarlo nel suo **percorso evolutivo**.

2.
La composable platform: Neosperience Cloud

La composable platform: Neosperience Cloud

Il cuore della proposizione di Neosperience è **Neosperience Cloud**: la piattaforma applicativa che comprende una famiglia di soluzioni e moduli componibili con cui assemblare, personalizzare e rilasciare soluzioni applicative di classe enterprise, personalizzate, in un ecosistema integrato e aperto.

Da Neosperience Cloud sono derivate tutte le iniziative tecnologiche e di business sia avviate, sia in corso di definizione, per i diversi settori industriali:

Neosperience Health Cloud, LegalTech Cloud (Elibra), Empathic Commerce Cloud, Tourism Cloud, Enterprise Cloud, Security, Safety & People Services, oltre al potenziamento tramite AI della piattaforma CRM di riferimento HubSpot.

3. Approccio empatico al business e offerta

L'approccio empatico al business

Neosperience offre soluzioni per la trasformazione digitale rivolgendosi a tre "Buyer Personas" (clienti archetipici), rappresentando a ciascuno i benefici derivanti dalla loro adozione con una narrazione personalizzata, che parte dai loro bisogni peculiari.

BUYER PERSONAS:

Chief Digital
Chief Marketing
Chief Sales

Chief Financial
Chief Information
Chief Technical
Chief Operation
Chief R&D

Chief Executive
(PMI)

EMPATHIC CUSTOMER EXPERIENCE

Si occupa di accompagnare le aziende clienti nel loro percorso di trasformazione digitale, lavorando con loro per sviluppare e distribuire velocemente nuove soluzioni di vendita omnicanale al fine di creare esperienze coinvolgenti per **migliorare ricavi e margini di vendita** e incrementare e valorizzare la base dei clienti.

EMPATHIC PROCESS INNOVATION

Utilizzando soluzioni cloud-native basate sull'intelligenza artificiale, si occupa di **migliorare le operazioni**, supportando la digitalizzazione dei processi interni delle aziende clienti partendo dal backbone – tipicamente rappresentato dal sistema gestionale – e arrivando fino alla gestione della supply chain e agli altri processi rivolti all'esterno dell'azienda.

EMPATHIC BUSINESS TRANSFORMATION

Si occupa di identificare le ultime tecnologie e tendenze nel digital applicabili ad aziende clienti per aiutarle a definire le proprie **strategie di trasformazione digitale** e dare vita a nuovi modelli di business. Questi modelli abilitano nuove dinamiche di crescita aziendale anche attraverso start-up/spin-off e sono sviluppate con il supporto di team interfunzionali.

Clienti

Neosperience offre una gamma di soluzioni basate sull'intelligenza artificiale e una piattaforma aperta, componibile e scalabile per accelerare lo sviluppo di applicazioni aziendali lungo tre linee: Empathic Customer Experience, Empathic Process Innovation, Empathic Business Transformation.

FASHION, LUXURY & BEAUTY

UNITED COLORS OF BENETTON. · PRADA · miu miu · MOLESKINE · la Rinascente · L'ORÉAL · Laura Biagiotti · MONT BLANC · FURLA · ESSERBELLA · DEBORAH MILANO · PINKO · GUCCI · ETRO · GIORGIO ARMANI · D&G DOLCE & GABBANA · EMILIO PUCCI

CONSUMER GOODS, RETAIL & DISTRIBUTION, ENERGY & COMMUNICATIONS

ACCESSORYLINE · Guido Berlucchi BERLUCCHI · Cerved · IGPDecaux · illy · MATTEL · EGEA · Sisal · MARTINI&ROSSI · flex · Pellini · sorgenia · seven · STIGA · RIOT GAMES · ESSELUNGA · la Feltrinelli · Vodafone Automotive · eni · a2a

AUTOMOTIVE, HEALTHCARE & LIFE SCIENCES, INDUSTRY & SERVICES

Piscine Castiglione · beko · ARIELCAR · ecoprogram · Roche · CALVI S.p.A. · gabetti · BM Vobarno · Arvedi · SOL · CIMPROGETTI · Pietro Fiorentini · METALLURGICA SAN MARCO · GENERAL FITTINGS · LGH LINEA GROUP HOLDING · DIAPATH · PRELIOS · Lagostina · SAMSUNG · FUJITSU · IKEA · PIAGGIO · GEFRAN

FINANCIAL SERVICES, TRAVEL & TRANSPORTATION, GOVERNMENT

AMERICAN EXPRESS · FINECO BANK · UniCredit · ARRIVA · Outbank · BORGO EGNAZIA · INTESA SANPAOLO · ARVAL for me · Itaú · europ assistance · corner · Ministero per i beni e le attività culturali e per il turismo · Deutsche Bank · UnipolSai ASSICURAZIONI · SAF · Nctm · italo · PAYBACK · BRESCIATRASPORTI · TRIESTE TRASPORTI · BNP PARIBAS CARDIF · ZUCCHETTI IL SOFTWARE CHE CREA SUCCESSO

Aree di Business e Business Unit

- Digital Marketing & Commerce (Western Market – APAC)
- Lead Champion
- Customer Community Building
- Design Marketing & Creative
- NeosVoc

- Solutions Engineering
- Business Intelligence
- Enterprise Resource Planning
- Artificial Intelligence
- Agile Cloud Development

- PMI
- LegalTech (Elibra)
- HealthTech (Neosperience Health)
- SafeTech
- TourismTech

4. Organizzazione e raccordo ai bisogni delle Buyer Personas

Area di business: Empathic Customer Experience

Aiutiamo i nostri clienti a mettere al centro della loro strategia la relazione con i loro clienti, organizzando processi di marketing e commerciali, punti di contatto, tecnologia e dati, per offrire una customer experience che sia sempre all'altezza delle aspettative.

Grazie alle nostre soluzioni innovative, aiutiamo le aziende a comprendere meglio i propri clienti e il mercato. In questo modo, possono attuare strategie efficaci e monitorarne i risultati, analizzare e misurare la loro base clienti, facendo leva sugli insight generati dall'AI.

BUYER PERSONAS:

Chief Digital
Chief Marketing
Chief Sales

Supportiamo le aziende nella creazione di iniziative volte a potenziare le vendite digitali, aumentando ricavi e margini. Attraverso una serie di strumenti, come la piattaforma CRM HubSpot, sistemi di marketing automation avanzati e soluzioni proprietarie per il commercio elettronico, forniamo tutto il necessario per costruire relazioni solide e durature con i clienti finali e incentivate la loro fidelizzazione.

Ci impegniamo ad aiutare le aziende a creare i propri percorsi di trasformazione digitale centrati sull'esperienza del cliente e ottimizzare ogni interazione, migliorando i ricavi e i margini di vendita.

Empathic Customer Experience

L'area di business ECX si concentra sulla creazione di esperienze digitali personalizzate ed empatiche per i clienti delle aziende. L'obiettivo principale è migliorare l'interazione tra il brand e i suoi clienti attraverso soluzioni proprietarie innovative, presidiate da 6 Business Unit.

DIGITAL MARKETING & COMMERCE (WESTERN MARKET)

Sviluppa e implementa strategie di marketing digitale con **Optimus Commerce** e soluzioni di commercio elettronico b2b e b2b2c con **Rubin Red** per le aziende clienti. L'obiettivo principale è aiutare le aziende ad aumentare la visibilità del loro brand, attrarre nuovi clienti e migliorare le conversioni e le vendite attraverso canali digitali.

DIGITAL MARKETING & COMMERCE (APAC)

Si concentra sullo sviluppo e implementazione di strategie di marketing digitale e soluzioni di lead generation, commercio elettronico e CRM per le aziende che vogliono raggiungere la region Asia-Pacifico, tenendo conto delle particolarità culturali e preferenze dei clienti finali locali.

CUSTOMER COMMUNITY BUILDING

Si dedica all'implementazione di progetti CRM avanzati – utilizzando la piattaforma di mercato **HubSpot potenziata con l'intelligenza artificiale** – per costruire e rafforzare la relazione tra i clienti e il brand, massimizzando l'engagement e la fedeltà dei clienti.

DESIGN MARKETING & CREATIVE

Si focalizza sulla creazione di strategie di marketing efficaci e sulla progettazione di esperienze digitali coinvolgenti e visivamente attraenti, con soluzioni come **Image Memorability e Reality Plus,** per promuovere il brand e migliorare la percezione del cliente attraverso contenuti creativi.

NEOSVOC - VOICE OF CUSTOMER

Si dedica con la piattaforma **NeosVoc** alla raccolta, all'analisi e all'utilizzo dei feedback e delle opinioni dei clienti per migliorare l'esperienza del cliente e guidare la strategia aziendale. L'obiettivo principale è di comprendere le esigenze, le aspettative e le preferenze dei clienti, offrendo soluzioni che soddisfino e superino le loro aspettative.

LEAD CHAMPION

Si concentra sull'identificazione e sull'acquisizione di potenziali clienti (lead) per le aziende clienti grazie alle piattaforma **Lead Champion**, e all'accessibilità tramite **OpenAble**. L'obiettivo principale è di generare un flusso costante di prospect interessati ai prodotti o servizi dell'azienda cliente, aumentando le possibilità di conversione, e quindi le vendite.

Area di business: Empathic Process Innovation

L'area di business EPI aiuta le aziende a digitalizzare i processi operativi, partendo dal backbone — solitamente rappresentato dal sistema gestionale — e arrivando fino al CRM e agli altri processi rivolti all'esterno dell'azienda.

1. Applichiamo l'intelligenza artificiale ai processi aziendali per potenziare le competenze di tecnici, progettisti e di tutti gli esperti all'interno dell'organizzazione.
2. Implementiamo portali B2B nei settori industriale e manifatturiero per digitalizzare le vendite e creare sistemi di knowledge management intelligenti che raccolgono, comprendono e rendono accessibile il patrimonio di conoscenze aziendali a tutti i membri dell'organizzazione.
3. Sviluppiamo processi personalizzati di pianificazione e ottimizzazione della produzione e della logistica, e forniamo insight che individuano correlazioni e anomalie, ottimizzando grazie all'IA i processi a ogni livello dell'organizzazione.

Per raggiungere questi risultati, offriamo una gamma di **soluzioni cloud-native basate sull'IA**. Adottiamo un **approccio agile e incrementale allo sviluppo di applicazioni basate in cloud,** mettendo in campo talenti capaci di guidare rapidamente il passaggio dal progetto alla realizzazione. Inoltre, poniamo un'enfasi particolare sulla piattaforma Amazon Web Services, sfruttando le sue potenzialità per accelerare il go to market.

BUYER PERSONAS:

Chief Financial
Chief Information
Chief Technical
Chief Operation
Chief R&D

Empathic Process Innovation

L'area di business EPI fa evolvere la cultura e le operation aziendali dei clienti con nuovi strumenti, processi e modi di lavorare, coinvolgendo più efficacemente collaboratori e partner e ripensando le capacità e i processi necessari per rispondere al cambiamento.

SOLUTIONS ENGINEERING

Si concentra sullo sviluppo e l'implementazione di soluzioni tecnologiche avanzate e personalizzate, basate sull'insight engine **Bleen** e il motore di Configure, Price, Quote **Declaro**, per digitalizzare e ottimizzare i processi di gestione della conoscenza e la vendita di prodotti e servizi configurabili. L'obiettivo è migliorare l'efficienza, ridurre i costi e favorire l'innovazione.

BUSINESS INTELLIGENCE

Si concentra sulla creazione di soluzioni per l'analisi dei dati aziendali e sulla trasformazione di questi dati in informazioni utili e azionabili per supportare la presa di decisioni strategiche e operative. L'obiettivo principale è di aiutare le aziende clienti a comprendere meglio le loro performance, identificare le opportunità di crescita e ottimizzare i processi aziendali.

ENTERPRISE RESOURCE PLANNING

Si dedica all'implementazione, personalizzazione e supporto di sistemi ERP per le aziende clienti, in particolare basati sulle piattaforme applicative **SAP**. L'obiettivo principale è di migliorare l'integrazione dei processi gestionali aziendali e la gestione delle risorse, aumentando così l'efficienza e la produttività.

AGILE CLOUD DEVELOPMENT

Si concentra sullo sviluppo e l'implementazione di soluzioni software custom basate su **cloud**, utilizzando **metodologie di sviluppo agili**. L'obiettivo principale è creare applicazioni scalabili, sicure e ad alte prestazioni, che consentano alle aziende clienti di innovare e adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato.

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

La Business Unit opera trasversalmente alle diverse aree di attività, concentrandosi sull'applicazione dell'intelligenza artificiale (IA) e del machine learning per sviluppare soluzioni avanzate personalizzate di analisi di dati con approcci multi-modali (testi, immagini, audio, video).

Area di business: Empathic Business Transformation

BUYER PERSONAS:

Chief Executive (PMI)

La prima Business Unit dedicata all'Empathic Business Transformation è impegnata nel supportare i clienti, in particolare le **PMI**, a realizzare la propria digitalizzazione in un percorso concreto e realizzabile. L'offerta di supporto strategico si sviluppa lungo tre direttrici chiave:

1. **Digital Strategy Workshop**: la finalità è definire con il cliente un piano strategico digitale mirato e coerente con le esigenze specifiche. Il risultato è un percorso di trasformazione digitale su misura, che tiene conto delle peculiarità di ogni azienda e del contesto di mercato in cui opera.
2. **Supporto nella realizzazione e utilizzo degli strumenti digitali**: affianchiamo i nostri clienti nella creazione e nell'adozione di soluzioni digitali efficaci, sfruttando l'ampia gamma di soluzioni offerte da Neosperience Cloud e dai partner.
3. **Sviluppo di progetti orientati alla creazione di logiche data-driven nei principali settori industriali**: grazie all'AI, supportiamo i nostri clienti nell'implementazione di progetti che promuovono l'adozione di approcci data-driven. Questo consente alle aziende di sfruttare al meglio i dati a disposizione, migliorando le decisioni strategiche e operative, e di conseguenza, ottimizzando la performance aziendale nel lungo termine.

Con questa Business Unit, Neosperience si propone come un partner strategico affidabile, **operando in partnership con l'imprenditore con un approccio di formazione e affiancamento operativo**.

NEOSPERIENCE

5. Empathic Business Transformation: Iniziative strategiche

Iniziative strategiche

Una serie di iniziative verticali, basate sulla piattaforma Neosperience Cloud, per accelerare il processo di creazione di valore.

CONTROLLATE NEOSPERIENCE 2023-2025

23

HEALTHTECH
Sviluppo del mercato, IPO ed espansione internazionale di Neosperience Health

24

LEGALTECH
Espansione internazionale della piattaforma Elibra

25

SAFETECH
Sviluppo della piattaforma di servizi per Smart Place, City & Building

...

EMPATHIC COMMERCE CLOUD
Sviluppo del mercato ed espansione internazionale

...

ENTERPRISE CLOUD
Lancio e internazionalizzazione

...

TOURISM CLOUD
Set-up e lancio in previsione di Milano Cortina '26

HealthTech: Neosperience Health

Mercato: Centri clinici, network di farmacie e medici associati.

Caratteristiche: Piattaforma di servizi digitali per la salute che consiste di una piattaforma software web e una app, fruibile su iPhone e smartphone Android, che utilizza l'AI per analizzare i dati biometrici per aiutare i centri clinici a:

- Monitorare lo stato di salute del cliente;
- Suggerire gli accertamenti più rilevanti in relazione alle caratteristiche individuali, formando team multidisciplinari centrati sul cliente;
- Indirizzare verso stili idonei a **vivere in salute, felicemente e più a lungo.**

Funzioni: Neosperience Health Cloud comprende un insieme di strumenti, tecnologie e soluzioni digitali per la salute e l'assistenza: supporto per medicina personalizzata: relazione continuativa ed empatica con il paziente; aderenza terapeutica; single patient view; teleconsulto e messaggistica; privacy-by-design; monitoraggio remoto; declinazione mondo wellness con il brand Revoo (piattaforma di riferimento in Italia per il personal training).

Stato di avanzamento: Early stage.
Startup Innovativa di scopo con strutture tecnico commerciali dedicate. Attuazione 2022. La piattaforma ha consentito il raggiungimento di un target di fatturato intorno a 1,5M€
con particolare riferimento a clienti quali AstraZeneca, Gruppo San Donato, Roche, Ospedale Luigi Sacco. Ulteriori accordi con clienti primari.

LegalTech: Elibra

Mercato: Studi professionali, legali e commercialisti.

Caratteristiche: Elibra è la piattaforma gestionale end-to-end di nuova generazione dedicata agli studi legali. Elibra digitalizza la professione legale, per consentire agli studi legali di affrontare la sfida di un mercato in profonda evoluzione, dove la domanda è sempre più attenta alla qualità dei contenuti, alla capacità di un'offerta di consulenza a tutto tondo, a modelli di pricing predeterminati.

Funzioni: Gestionale All-In-One; knowledge management system basato su AI; business Intelligence.

Stato di avanzamento: Growth.
Startup Innovativa di scopo con strutture tecnico commerciali dedicate. Attuazione dal 2015. La piattaforma ha consentito il raggiungimento di un fatturato intorno a 1,5M€ ricorrenti con particolare riferimento a clienti quali Advant-NCTM, Toffoletto De Luca Tamajo, LCA. In corso di definizione ulteriori vendite a clienti di primaria rilevanza.

Smart City, CultureTech: SafeTech e Neoslogos

Mercato: Smart city, Pubblica Amministrazione Locale, Operatori culturali.

Caratteristiche: L'iniziativa strategica si concentra sulla verticalizzazione della piattaforma Neosperience Cloud e in particolare delle funzioni di video analisi incorporate nella soluzione People Analytics applicate a diversi casi d'uso per clienti con esigenze e obiettivi simili. Tre gli ambiti principali: le smart city (es. A2A Smartcity), gli edifici intelligenti e la mobilità, con l'obiettivo di colmare la lacuna tra gli investimenti infrastrutturali e la dimensione dei servizi, attualmente trascurata.

Funzioni: La piattaforma integra servizi software, hardware e IoT, con un impiego mirato dell'AI per migliorare l'efficienza. Tra i campi di applicazione individuati vi sono ecologia, smart road, smart city, controllo del territorio, security & safety, logistica e altri. La piattaforma si rivolge al mercato enterprise, mirando a grandi aziende private e pubbliche, offrendo soluzioni SaaS per ridurre i costi e generare ricavi ricorrenti. Le soluzioni includeranno servizi di notifica su smartphone e moduli personalizzabili, mentre i prodotti hardware prevederanno l'integrazione di funzioni di videoanalisi e analisi multimodale tramite AI direttamente a bordo dei dispositivi.

Stato di avanzamento: Early stage.
Incubate sin dal 2022, SafeTech e Neoslogos sono aziende controllate dell'ecosistema Neosperience che stanno progressivamente affinando la propria proposizione al mercato.

Digital Commerce: Empathic Commerce Cloud

Mercato: Aziende B2B e B2C che necessitano di implementare e migliorare i propri servizi di vendita online per rispondere alle esigenze dei clienti e rimanere competitive nel mercato digitale.

Caratteristiche: L'iniziativa Empathic Commerce Cloud si concentra sull'evoluzione della soluzione software Rubin Red, trasformandola in una piattaforma completa e personalizzabile per le aziende. Il suo obiettivo principale è di creare esperienze di acquisto empatiche e coinvolgenti per i clienti, superando i limiti delle soluzioni standardizzate o basate esclusivamente sulla profilazione comportamentale.

Funzioni: Empathic Commerce Cloud offre una serie di funzionalità avanzate, tra cui la personalizzazione dell'esperienza di acquisto, l'integrazione con i principali sistemi CRM, l'analisi dei dati dei clienti tramite intelligenza artificiale per prevedere tendenze e preferenze (predictive commerce), l'integrazione con piattaforme gestionali e l'integrazione con i marketplace B2C e B2B.

Stato di avanzamento: Growth.
Rubin Red ha permesso di raggiungere un fatturato diretto e indotto nei servizi di circa 2M€, grazie alla sua adozione da parte di clienti nel settore retail (B2C) e manufacturing (B2B). Il successo della piattaforma fin qui suggerisce il valore aggiunto che Empathic Commerce Cloud può portare alle aziende, consentendo loro di offrire esperienze di acquisto più personalizzate e coinvolgenti, che favoriscono la fidelizzazione dei clienti e la crescita del business.

Enterprise Processes: Neosperience Enterprise Cloud

Mercato: Aziende di servizi e di produzione industriale che hanno completato la informatizzazione dei processi legacy.

Caratteristiche: La Neosperience Enterprise Cloud è una piattaforma componibile per interconnettere e aumentare i processi aziendali: un unico ecosistema di soluzioni software che permette di interconnettere processi aziendali diversi.

Funzioni: La Neosperience Enterprise Cloud offre una serie di funzioni che permettono di: classificare i dati aziendali; fornire un'unica interfaccia di ricerca intelligente sulle varie fonti dati; esplorare e monitorare dati esterni alla azienda (es. informazioni aggiornate in tempo reale su concorrenti e fornitori); fornire nuove modalità di interazione per utenti interni ed esterni all'azienda; creare un layer di configurazione di prodotto o di servizio che consenta all'azienda di standardizzare l'approccio al cliente aumentando la profittabilità.

Stato di avanzamento: Early stage.
I prossimi passi consistono nel setup di una startup innovativa di scopo con strutture tecnico commerciali dedicate. Nella forma attuale la piattaforma ha raggiunto un target di fatturato intorno a 1M€ con particolare riferimento a clienti come Mitsubishi Electric, Beretta Armi, Pietro Fiorentini, Saes Getters. In corso di definizione ulteriori accordi con clienti primari.

TourismTech: Neosperience Tourism Cloud

Mercato: Operatori del settore turistico; operatori culturali.

Caratteristiche: Verticalizzazione di Neosperience Cloud per gli operatori del turismo, Neosperience Tourism Cloud è una piattaforma completa e personalizzabile concepita per soddisfare le esigenze specifiche delle aziende del settore e aiutarle a competere con successo nel mercato in continua evoluzione ed erosione di margini causata dagli intermediari digitali.

Funzioni: Lead generation; customer community building con Customer Data Platform dedicata; personalizzazione tramite IA dell'esperienza del cliente; integrazione con i principali canali di distribuzione.

Stato di avanzamento: Early stage.
L'avvento della pandemia ha rallentato il processo di crescita. Ha però consentito di implementare una delle prime piattaforme turistiche basate sull'IA per clienti di riferimento a livello mondiale e di attestarsi come partner tecnologico per Milano Cortina 2026. I prossimi passi consistono nella creazione di una startup innovativa di scopo, con strutture tecnico commerciali dedicate.

6. Risultati 2022 e Business Outlook 2023-2025

Risultati 2022 (conto economico)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	VAR 22/21	CAGR 22/17
TOTAL REVENUES	**7.854**	**11.772**	**17.508**	**19.552**	**20.709**	**25.238**	21,9%	26,3%
Net Sales	**5.229**	**8.558**	**13.949**	**16.367**	**18.153**	**21.019**	15,8%	32,1%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
EBITDA	**1543**	**3.366**	**3.572**	**4.830**	**5.945**	**6.429**	8,1%	33,0%
	29,5%	39,3%	25,6%	29,5%	32,7%	30,6%		
EBIT	**471**	**529**	**1.120**	**813**	**1.480**	**1.504**	1,6%	26,1%
	9,0%	6,2%	8,0%	5,0%	8,2%	7,2%		
Net Profit	**652**	**421**	**950**	**409**	**779**	**1.123**	44,2%	11,5%
	12,5%	4,9%	6,8%	2,5%	4,3%	5,3%		
Group Net Profit		**350**	**928**	**260**	**597**	**882**	47,7%	
			6,6%	1,6%	3,3%	4,2%		

Risultati 2022 (stato patrimoniale)

	2018	2019	2020	2021	2022	CAGR 18/22
Net Working Capital	2.390	3.548	3.748	5.934	6.948	25,5%
Net Intangible Assets	4.951	11.391	17.423	20.394	34.291	42,5%
Other Fixed Assets	1.225	(845)	1.559	1.314	3.241	1,8%
Other Assets & Liabilities	(588)	15.717	(605)	2.612	(398)	
Net Invested Capital (NIC)	7.978	14.244	22.125	30.254	44.082	39,5%
Group Net Equity	4.441	14.244	16.041	22.758	28.407	50,5%
Third Parties Equity	72	261	697	517	4.073	63,7%
Net Financial Position	3.465	1.212	5.387	6.979	11.602	19,1%
Sources of Funds	7.978	15.717	22.125	30.254	44.082	39,5%
Debt to Equity ratio	77%	8%	32%	30%	36%	
EBITDA/NIC (ROCE)	42%	23%	22%	20%	15%	

Risultati di piano (conto economico)

BREAKDOWN RICAVI TOTALI

FATTURATO E MARGINI

Risultati di piano (stato patrimoniale)

	2021 A	2022 A	2023 B	2024 F	2025 F
Net Financial Debt	6.979	11.602	11.204	4.848	-2.825
Patrimonio netto	23.275	32.480	33.584	35.495	38.683
Capitale Investito Netto	30.254	44.082	44.789	40.343	35.858
Circolante Netto	6.976	7.992	8.645	6.928	6.819
Invest. Immateriali (incluso GW)	21.271	34.291	34.392	33.668	31.714

7. Q&A

Grazie.

WWW.NEOSPERIENCE.COM

INFO@NEOSPERIENCE.COM

NEOSPERIENCE

25125 BRESCIA, VIA ORZINUOVI, 20
20137 MILANO, VIA PRIVATA DECEMVIRI, 20