



PREMONEO

THINKING BEYOND PRICING

CARTELLA STAMPA

www.premoneo.com

Indice

1. La società
2. L'azionariato
3. Il brand
4. Il team
5. Il software
6. I clienti

1. La società

Premoneo è una società specializzata nello sviluppo di strumenti di Intelligenza Artificiale a supporto di attività strategiche per il business come pricing, forecasting e segmentazione.

Premoneo risponde all'esigenza delle aziende di reagire in tempi rapidi alle variazioni della domanda e comprendere in tempo reale il comportamento dei propri clienti, mettendo a servizio un software di A.I. pricing intelligence e un team specializzato supportandole nell'operatività quotidiana e nella definizione delle scelte strategiche.

Premoneo nasce dall'esperienza maturata nell'ambito del Dynamic Pricing con Dynamitick, soluzione verticale per il ticketing e il travel, con cui la società è stata provider di dynamic pricing per più di 50 clienti che hanno registrato un incremento medio della redditività del 12% e con decine di milioni di euro di prodotti prezzati grazie alla tecnologia proprietaria.

L'evoluzione del business, l'ampliamento del raggio d'azione a nuovi mercati e il nuovo software di Intelligenza Artificiale hanno portato all'esigenza di avviare un processo di rebranding.

2. L'azionariato

La compagine societaria di Premoneo oggi vede una suddivisione delle quote principalmente in tre parti. I fondatori Marco Alò, Massimo Dell'Erba e Federico Quarato possiedono il 61,59% della società. Una quota del 15,68% è in mano a soggetti specializzati nell'investimento in startup digitali: LVenture Group (10,53%), holding di partecipazioni quotata sul MTA di Borsa Italiana operante nel mercato del Venture Capital e Shark Bites (5,13%). Il restante 22,75% fa capo a diversi business angel.

3. Il brand

In questa fase il brand Dynamitick, unione tra Dynamic Pricing e Ticketing, non era più adatto a rappresentare un'azienda che ha diversificato il suo business e che punta a nuovi mercati come Retail, Trasporti, Logistica, Banking, Insurance ed Energy.

Nel brand Premoneo è infatti racchiusa l'essenza della nuova identità dell'azienda. Il suffisso "pre" sottolinea le capacità predittive della tecnologia, mentre la radice "monéo" definisce i concetti chiave delle attività al fianco delle aziende: previsione, avviso, consiglio. L'obiettivo di Premoneo di portare i propri clienti ad aumentare la redditività è evocato dall'assonanza con l'inglese "money".

“Thinking Beyond Pricing”, il payoff, dichiara l'intento di guardare oltre la definizione del giusto prezzo, supportando le aziende nella gestione di attività come la segmentazione e il forecasting, legate al pricing, ma oltre i suoi confini.

4. Il team

I fondatori di Premoneo sono tre giovani imprenditori che provengono da esperienze lavorative molto diverse e hanno sviluppato competenze trasversali: Federico Quarato, Chief Executive Officer, Marco Alò, Chief Financial Officer, Massimo Dell'Erba, Chief Technical Officer. A loro si affianca un team dalle competenze trasversali, dalla data analysis, al marketing, passando per la programmazione informatica e lo sviluppo del business, in continua crescita.

Federico Quarato, CEO, Giornalista professionista, laureato in comunicazione d'impresa all'Università Cattolica, ha lavorato a Class Editori e Sky Sport 24 prima di dedicarsi alla comunicazione aziendale principalmente in aree finance e insurance. Ha scritto per FrancoAngeli "Dynamic pricing. Logiche e strumenti per una strutturazione variabile del prezzo".

Marco Alò, CFO, Laureato a pieni voti in Management all'Università Bocconi, ha lavorato come trader presso Integrae Sim e come analista a Mediobanca Spa, nell'area mercati. È esperto di modelli matematici e statistici applicati al pricing.

Massimo Dell'Erba, CTO, Laureato in ingegneria informatica al Politecnico di Milano con una tesi in intelligenza artificiale svolta al Tokyo Institute of Technology, ha lavorato come ricercatore prima di approdare a Mediobanca Spa. La sua prima pubblicazione accademica in ambito machine learning risale al 2010.

5. Il software Premoneo

Pemoneo è una suite in cloud completa di soluzioni per la gestione di attività chiave come pricing, forecasting e segmentazione, continuamente sviluppata e aggiornata per rispondere alle nuove esigenze del mercato. Il software fa leva sulla tecnologia proprietaria di Premoneo, basata su modelli matematico-statistici inediti nell'ambito del pricing e algoritmi di A.I. come Clustering e Deep Learning, continuamente affinati, per garantire la massima accuratezza nelle analisi. L'elevata customizzabilità della piattaforma, la capacità di adattarsi a qualsiasi database e ambiente IT e la rapida implementazione rappresentano il valore distintivo di Premoneo.

6. I clienti

La capacità di supportare i propri clienti nella trasformazione digitale di processi chiave come il pricing, ha reso Premoneo un vero e proprio partner per le aziende clienti. Le realtà che hanno scelto di affidarsi a Premoneo hanno registrato una continua ottimizzazione dei risultati di vendita con una crescita media della marginalità del 12%. A contribuire al successo della collaborazione non è solo la capacità di rispondere in maniera immediata alle variazioni della domanda con il pricing corretto, ma anche la possibilità per l'azienda di conoscere sempre meglio i propri clienti attraverso le approfondite analisi sui dati di vendita, estraendone il massimo valore.

Nei mercati del ticketing e del travel, gli algoritmi di dynamic pricing di Premoneo sono stati utilizzati da realtà leader come Lastminute.com, Volagratis, Costa Edutainment e City Football Group.

Contatti

Premoneo

Maria Caterina Baroni

E-mail: mariacaterina.baroni@premoneo.com

Mobile: +39 347 0629895

Barabino & Partners

Giovanni Scognamiglio

E-mail: g.scognamiglio@barabino.it

Mobile: +39 340 3161942