



PREMONEO

THINKING BEYOND PRICING

CARTELLA STAMPA

www.premoneo.com



Indice

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



1. La società

Premoneo è una società specializzata nello sviluppo di software custom 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. Da settembre 2021 Premoneo è parte del Gruppo Vedrai.

2. L'azionariato

La compagine societaria di Premoneo vede oggi una suddivisione delle quote in due parti. I fondatori Marco Alò, Massimo Dell'Erba e Federico Quarato, insieme alla socia lavoratrice Maria Caterina Baroni, detengono il 49% della società. Il 51% è stato acquisito nel settembre 2021 da Vedrai spa, del Gruppo Vedrai.

3. Il brand

Nel brand Premoneo è 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.

"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. I software

I software in cloud sviluppati in modalità custom in base alle esigenze dei singoli clienti, sono delle soluzioni per la gestione di attività chiave come pricing, forecasting e segmentazione, continuamente sviluppate e aggiornate per rispondere alle nuove esigenze del mercato e consentono di monitorare in pochi click i principali indicatori di performance dell'azienda. I software fanno 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 dei software, 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. Le potenzialità cross-mercato della tecnologia di Premoneo, hanno fatto di Premoneo il provider tecnologico, tra le altre, di realtà leader nei loro settori come Poste Italiane, Lastminute.com, Volagratis, Costa Edutainment, Batelco, Consulcesi, Mangia's Resorts e Valdo Spumanti.