

CLIENTE	<b>NEOSPERIENCE</b>	TESTATA	<b>MF DOW JONES</b>	DATA	<b>11 DICEMBRE 2018</b>
---------	---------------------	---------	---------------------	------	-------------------------

## **MF/DOWJONES** **News**

### **Neosperience: Melpignano, Ipo su Aim tutta per la crescita estera**

MILANO (MF-DJ)--NEOSPERIENCE, Pmi innovativa italiana che opera come software vendor nel settore della Digital Customer Experience, e' fiduciosa sull'imminente sbarco in Borsa, su Aim Italia, con una raccolta a sostegno dello sviluppo all'estero.

E' quanto spiegato a Mf-Dowjones da Dario Melpignano, a.d. di NEOSPERIENCE, azienda attiva nel mercato italiano del digitale grazie a NEOSPERIENCE Cloud: la prima piattaforma al mondo che attraverso l'Intelligenza Artificiale permette alle imprese di offrire ai loro clienti un'esperienza digitale personalizzata ed empatica, per conoscerli, coinvolgerli e fidelizzarli.

La societa' e' attualmente in fase di roadshow con un'offerta rivolta esclusivamente a investitori qualificati e non, italiani ed esteri e un range di prezzo fissato tra un minimo di 3,42 euro e un massimo di 4,18 euro. "NEOSPERIENCE - spiega il Ceo - ha oltre 10 anni di attivita'. E' un'azienda nata con un progetto di ricerca europeo guidato da Nokia. Poi Siamo stati coinvolti come partner sviluppatori su piattaforma Apple nel lancio delle prime App per iPhone 3G. Abbiamo partecipato da pionieri alla nascita di questo settore con le prime App nel 2008 e grazie a queste collaborazioni abbiamo dato vita a una piattaforma che aiuta le aziende a dialogare con i clienti, vale a dire una Piattaforma di Digital Cloud Experience. E' il risultato di uno sforzo di Ricerca e Sviluppo nel quale abbiamo investito oltre 6 mln euro".

NEOSPERIENCE Cloud, come spiega la stessa societa', permette alle aziende che la adottano di ascoltare, comprendere e coinvolgere il cliente, come il migliore dei venditori, riproducendo quelle 'soft skills' che, nel passaggio dal rapporto personale tra esseri umani alla vendita su piattaforme digitali, sono andate perdute. "Negli ultimi due anni abbiamo dedicato la nostra attivita' di Ricerca e Sviluppo nel creare grazie all'intelligenza artificiale un motore unico, con cui riusciamo a infondere 'empatia' nei touchpoint digitali, come ad esempio i siti di e-commerce. Questo e' il vantaggio di quello che abbiamo costruito", afferma ancora il Ceo, sottolineando che "applicando tecniche avanzate di machine learning su un insieme di dati, sia quelli quantitativi sia quelli afferenti al mondo della psicologia, abbiamo elaborato un insieme di algoritmi che ci permette di prevedere le caratteristiche psicologiche dei clienti".

NEOSPERIENCE Cloud in pratica elabora il profilo di ciascun cliente applicando l'Artificial Intelligence a un corpus di conoscenze sviluppato in 100 anni di ricerca nella psicologia cognitiva, sociale e comportamentale. I proventi della Ipo serviranno a finanziare la crescita estera di NEOSPERIENCE. "Intendiamo aprire sedi nei Paesi piu' importanti. Vogliamo indirizzarci in primo luogo agli Usa. In particolare, vogliamo essere presenti nella West Coast - li' infatti ci sono i

nostri principali partner - e anche nella East Cost, molto rilevante per il retailer l'advertising. Poi, sicuramente puntiamo su Germania e UK. Inoltre, stiamo anche collaborando con alcuni dei nostri investitori; fra questo, in sede Ipo: Vetrya. Con loro contiamo di collaborare in Malesia e in alcune regioni del Sud-Est Asiatico e infine, magari, anche in Brasile. Ad oggi gli investimenti nella piattaforma sono completati con risultati molto incoraggianti, come mostrano i ricavi da licenza del prodotto in forte crescita. Questo ci ha suggerito di accelerare il percorso di crescita con l'ipo. I proventi del collocamento serviranno quindi per portare a bordo nuove persone per indirizzare nuove geografie".

Vetrya, infatti, in qualita' di Cornerstone Investor, ha manifestato la volonta' di sottoscrivere in fase di collocamento per l'Ipo una partecipazione di rilievo (che dipendera' comunque dal prezzo finale di collocamento) di NEOSPERIENCE, con un investimento pari a 1 milione euro, a supporto del piano di crescita. Con lo sbarco in Borsa la societa' punta a raccogliere "fino a un massimo di 8 mln euro per un collocamento tutto in aumento di capitale. I soci attuali credono fortemente nell'azienda, come dimostra il lock-up, sottoscritto dalla totalita' degli attuali azionisti, per un periodo di 18 mesi. E' un'operazione tutta finalizzata alla crescita", precisa il manager.

Melpignano infine si dice fiducioso sull'esito del roadshow nonostante la situazione piuttosto turbolenta dei mercati. "Il collocamento dovrebbe chiudersi nei prossimi giorni. Siamo fiduciosi perche' riteniamo che la forchetta di prezzo sia particolarmente interessante per i nuovi investitori e crediamo che, come ci hanno detto finora tutti gli investitori, a prescindere dalle turbolenze c'e' sempre spazio per le storie di crescita", conclude l'a.d, evidenziando di credere che "il tema chiave, al di la' del progetto industriale e finanziario, sia quello dell'empatia. Ritengo che questo tema si innesti nell'ambito della necessita' di diventare piu' 'empatici'. La diffusione delle piattaforme tecnologiche e' andata discapito delle relazioni tra le persone. Noi ci stiamo occupando di una comunicazione particolare, ossia quella tra i brand e i loro clienti, ma questo fa parte di una tematica piu' ampia, appunto di recuperare empatia". Nel processo di ammissione alla quotazione, NEOSPERIENCE e' affiancata da Advance Sim in qualita' di Nomad e Global Coordinator, da Ambromobiliare come Financial Advisor.

MF-DJ NEWS 1118:22 dic 2018 NNNN