

CLIENTE	<b>NEOSPERIENCE</b>	TESTATA	<b>STARTUPITALIA.EU</b>	DATA	<b>27 GENNAIO 2019</b>
---------	---------------------	---------	-------------------------	------	------------------------

The logo for StartupItalia, featuring the word "StartupItalia" in white, bold, sans-serif font on a red rectangular background. To the right of the text is a white circular icon containing a stylized rocket or arrow pointing upwards and to the right.

## Tecnologia



Alessandro Di Stefano

Gen 27, 2019

# Neosperience la PMI che “infonde empatia” per migliorare la customer experience

Fondata a Brescia nel 2006, questa azienda verrà quotata su AIM Italia insieme ad altre società competitive. Il loro software «infonde empatia» nella tecnologia per migliorare la digital customer experience

«Nel mondo della digital customer experience abbiamo integrato l'empatia dentro la tecnologia per fidelizzare al meglio i clienti e aumentare così la capacità di vendita delle aziende». **Dario Melpignano** è il cofondatore e Ceo di Neosperience, **una PMI innovativa** che nelle prossime settimane verrà quotata su AIM Italia di **Borsa Italiana**, una sezione che contava in dicembre 114 società competitive in cerca di capitali. «La quotazione è finalizzata a un aumento di capitale – spiega il Ceo – In Italia siamo in pochi a sviluppare e a innovare software».

## *Cosa fa Neosperience*

Fondata a Brescia come startup nel 2006 da **Dario Melpignano** e **Luigi Linotto**, questa PMI si è allargata con un team di circa 50 componenti e aumenti di capitale complessivi da 2 milioni di euro. Il suo prodotto principale è Neosperience Cloud, una piattaforma software in grado di mescolare le potenzialità delle analisi quantitative e qualitative. «Grazie all'intelligenza artificiale

**C L O S E 3 M E D I A**

e al machine learning – evidenza il Ceo a *StartupItalia!*– riusciamo ad elaborare dati e al tempo stesso a utilizzare strumenti di psicologia cognitiva, sociale e comportamentale per offrire servizi digitali personalizzati».

## ***Il mondo ecommerce***

Nella profilazione di un cliente, il software è in grado di stabilire non soltanto le informazioni necessarie come età, luogo di connessione e ipotetici precedenti acquisti sulla piattaforma. Un caso proposto da **Neosperience Cloud** dimostra quanto la tecnologia finora sviluppata sia in grado di capire quali percorsi di acquisto preferisce il cliente, alcuni tratti della sua personalità e la tendenza a sfruttare o meno le offerte esclusive. Sono circa trenta le imprese attive per cui lavora questa azienda, che nel 2014 si è vista assegnare anche un prestigioso riconoscimento di Cool Vendor dalla multinazionale **Gartner** oltre al premio dell'anno come miglior impresa *mobile* conferito dalla **Presidenza della Repubblica Italiana**.

In attesa di conoscere i dati del 2018, ancora *price sensitive* in vista della quotazione in Borsa, Neosperience ha chiuso il 2017 con **7,8 milioni di euro di ricavi** (+26% sull'anno precedente) e un EBITDA di 1,54 milioni. «Lavoriamo prevalentemente in Italia, siamo una PMI che offre servizi B2B». Servizi che, in concreto, vogliono migliorare l'esperienza dei clienti, ad esempio, su un sito ecommerce aumentando le possibilità di ingaggio da parte delle aziende e dei suoi prodotti.