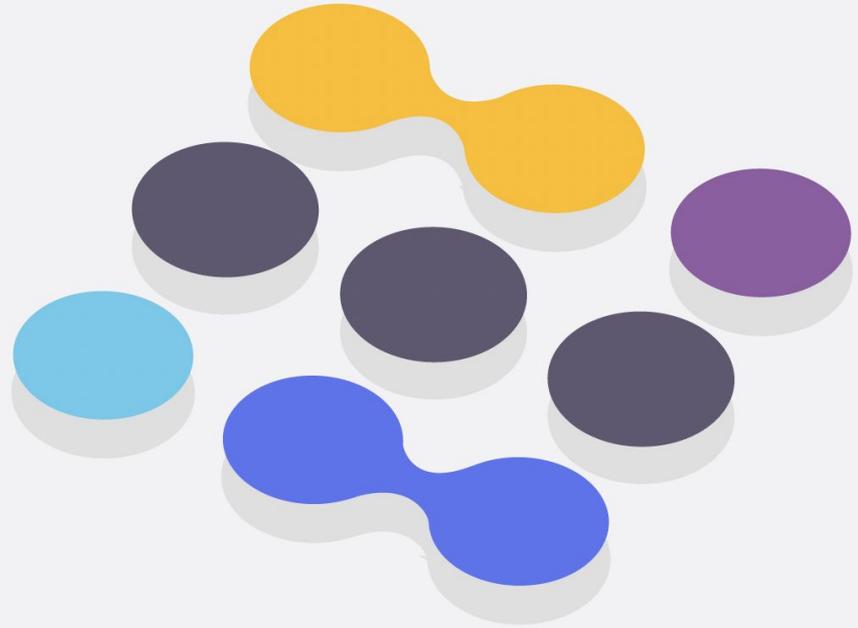


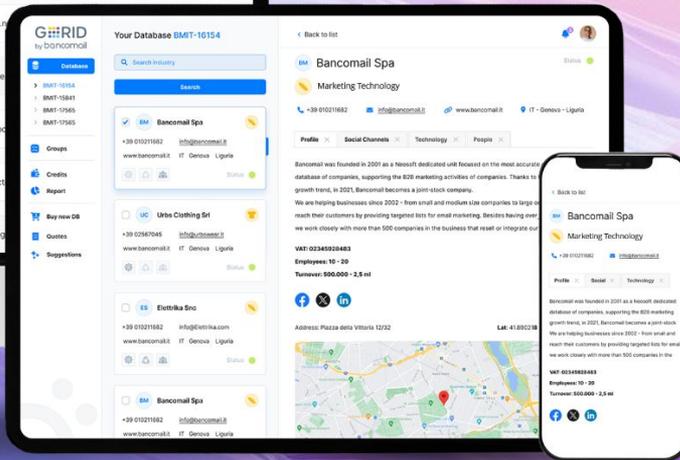
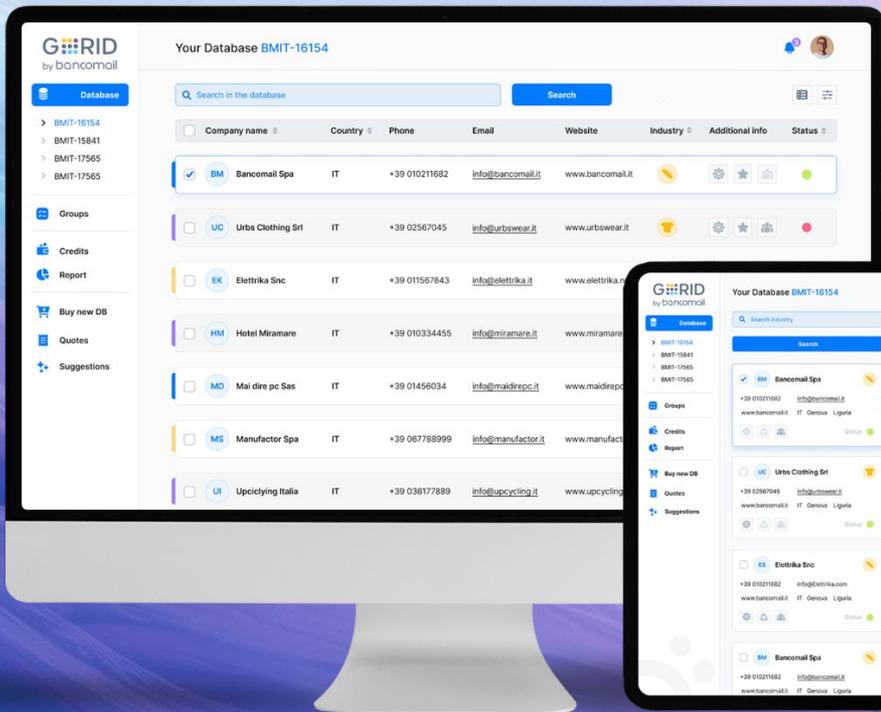


Pitch Deck 2024 >>> 2027

A project by

 bancomail[®]





Data-centric AI-powered B2B Hub

Bancomail: leader nel data marketing, posizionata per il successo.

Questo documento presenta l'opportunità unica per investire in **Bancomail**: abbiamo esperienza consolidata, un team di esperti e un modello di business innovativo per scalare il futuro del data marketing.

Perché è il momento giusto per investire in Bancomail:



Sviluppiamo per un mercato già consolidato:

conosciamo le esigenze del mercato del data marketing e abbiamo un prodotto che le soddisfa perfettamente.



Mercato in forte espansione:

Il data marketing è un settore in rapida crescita con un enorme potenziale.



App scalabile che aumenta la capitalizzazione:

il nostro modello di business è progettato per creare valore per tutti gli stakeholder, offrendo un sistema economico incentivante al rinnovo.



Diverse tipologie di investimento:

offriamo soluzioni di investimento per ogni tipologia di investitore, dalla persona al grande istituto.



**Investire in
Bancomail significa
investire nel futuro
del data marketing.**

Il punto di forza di Bancomail è il database proprietario:

15+ milioni di aziende classificate in oltre 2.000 settori in 200 nazioni, 122.000 città. Offre alle aziende la possibilità di identificare segmenti di pubblico altamente personalizzati.

Questa soluzione è applicabile a qualsiasi realtà, dal Profit al Non Profit, dalla Pubblica Amministrazione alle PMI o grandi imprese di ogni settore merceologico. Questo la rende un'opportunità di investimento trasversale e intersettoriale che non conosce confini.

Bancomail affonda le sue radici in un contesto IT con una forte vocazione commerciale.

15.000+ Clienti in Italia e all'estero.

500+ Partner e Rivenditori sul territorio.

200+ Organizzazioni Non Profit sostenute



Reperto IT esperto: Analisi di Big Data e gestione di Database Relazionali per estrarre informazioni preziose dai dati.

Team di Marketing e Commerciale specializzati: Profonda comprensione delle esigenze dei clienti B2B per soluzioni concrete e personalizzate.

Il Prodotto: Database

Dati aziendali completi e granulari, progettati per campagne di marketing profilate e consegnati in fogli Excel.

Filtri Settoriali Ultraprofilati

Dalla macrocategoria (es. "HORECA") alla microcategoria (es. "Agriturismo") fino a dettagli specifici (es. "Cucina Giapponese", "5 stelle").

Email Garantite

Ogni azienda dispone di indirizzo email verificato attraverso 21 controlli per garantire la massima deliverability delle campagne.

Numeri di telefono

Strumento prezioso per contattare, qualificare e fidelizzare i lead, aumentando il tasso di conversione e il ROI delle attività di marketing.

Presenza Social Completa:

Profili Facebook, LinkedIn, X (ex Twitter) e Instagram per costruire campagne di follow-up omnicanale e raggiungere il target su tutte le piattaforme.

Geolocalizzazione

Mappatura completa (ISO 3166, ISO 3166-2:CC) su ogni nazione, divisione amministrativa, CAP e indirizzo. Ideale per marketing territoriale e di prossimità.

Tecnologie utilizzate

L'analisi delle soluzioni software e hardware adottate dalle aziende permette di comprendere bisogni, profili comportamentali e di spesa.

Struttura e Dimensione Aziendale:

Forma giuridica, anno di fondazione, fatturato e numero dipendenti per targetizzare i segmenti ideali e più ricettivi ai servizi proposti.

Organigramma Riferimenti:

Nomi, cognomi, ruoli e informazioni di contatto dei principali dipendenti aziendali, per un approccio mirato e personalizzato.



Categoria merceologica	Ragione sociale	Indirizzo email	Indirizzo*	CAP	Nazione
Agenzie viaggi e turismo	**eetu* & Travel	i**so@***om	**58 G*Id C***t Hwy	4212	Australia
Agenzie viaggi e turismo	**eti* T*u*s Di Be*n**dj T*u*Istik Sn*	**zo@***om	**a Pa**bi* 122	74122	Italy
Pubblicità e marketing	W*I*e Studios	k**us@***it	Straße B. M**ce**o 63	80339	Germany
Ristoranti e pizzerie	B**to*	a**ri@***om	**a T***in* 124	93057	Germany

Abbiamo già conquistato la fiducia di 15.000 clienti, tra cui molti di altissimo livello. Questo patrimonio inestimabile ci permette di lanciare un progetto spin-off con una base clienti già attiva, una condizione unica che riduce il rischio di acquisizione.



Necessità di Mercato e Dati a supporto



Spesa Media per il Marketing nelle PMI

- Secondo Small Business Trends, le PMI spendono in media il **2,6%** delle loro entrate in marketing.
- HubSpot stima che le PMI spendano in media il **2,9%** delle loro entrate in marketing.
- Il mercato del marketing B2B è in crescita: raggiungerà i **1.8 trilioni di dollari entro il 2027**. (Statista)



L'impatto dei Dati per lo sviluppo commerciale

- Entro il 2025, il **70%** delle attività di marketing B2B saranno basate sui dati e sull'automazione. (Gartner)
- Messaggi rilevanti, basati sull'utilizzo di dati aziendali di qualità **generano 18 volte più fatturato** rispetto email indifferenziate. (Jupiter Research)
- Un sondaggio di Gartner ha rilevato che solo il **27% dei professionisti del marketing B2B è soddisfatto del ROI** delle proprie attività di marketing.



Le sfide attuali nella gestione dei Dati

- Le aziende B2B spendono mediamente **6 ore a settimana alla ricerca di dati aziendali** ([InsideSales.com](https://www.insidesales.com)), ma il **73% dei marketer** ritiene che la qualità ostacoli gli obiettivi di marketing ([Demandbase](https://www.demandbase.com)).
- I dati aziendali hanno un tasso di **obsolescenza del 40% all'anno**, rendendo difficile per le aziende B2B basare le loro decisioni su informazioni obsolete.
- La **conformità a normative come il GDPR** è un'impresa complessa per le aziende B2B, che devono gestire la raccolta, l'utilizzo e la protezione dei dati aziendali in modo conforme.



Evoluzione verso un Modello SaaS



Attualmente Bancomail basa il proprio business sulla vendita diretta di database commerciali B2B profilati attraverso una piattaforma e-commerce proprietaria. Il modello si caratterizza per vendite one-shot e pricing per singoli volumi, generando fiducia sull'ampia base clienti. Tuttavia, questo approccio limita il potenziale di crescita attraverso acquisti ricorrenti, controllo del dato e scalabilità del prodotto.

Il nuovo modello SaaS di Bancomail rappresenta un passo fondamentale verso il futuro del B2B Data Marketing. Questa evoluzione strategica ci permetterà di offrire ai nostri clienti un'esperienza completa e scalabile, massimizzando il potenziale del data marketing e generando nuove opportunità di crescita e ricavi. Supereremo così il limite delle vendite One Shot e fidelizzeremo la nostra base di 15.000 clienti, che potrà continuare ad accedere e utilizzare la piattaforma in modo fluido e senza interruzioni.

Esperienza evoluta e a valore aggiunto:

- **Aggiornamenti automatici e interazione continua coi dati:** i clienti avranno sempre accesso a informazioni aggiornate e garantite per una migliore analisi dei dati.
- **Estensione delle garanzie privacy:** tutela completa dei dati per tutta la durata del canone, in conformità alle normative.
- **Ampia gamma di servizi per ottimizzare il marketing:** Al Email Composer, SMTP Connector, telemarketing, appending dati e link social, integrazione con agenda scheduler.

Nuove voci di ricavo, oltre la vendita diretta:

- **Entrate stabili e prevedibili:** i canoni a rinnovo garantiscono un flusso di cassa costante, facilitando la pianificazione degli investimenti futuri.
- **Maggiori margini di profitto:** i servizi accessori ad alto valore aggiunto permettono di aumentare la redditività del modello SaaS. Questi servizi, non inclusi nel canone base, rappresentano un'opportunità di upselling per Bancomail e generano opportunità crescenti per future integrazioni.



Bancomail Era



Orders

Data



Customers + Resellers



Bancomail + G-RID Era



SMTP Connector & Email Campaign

ANNUAL SUBSCRIPTION



Customers + Resellers



Download & API



DATA



Search - Filter - Group



Social Connectors

App Connectors

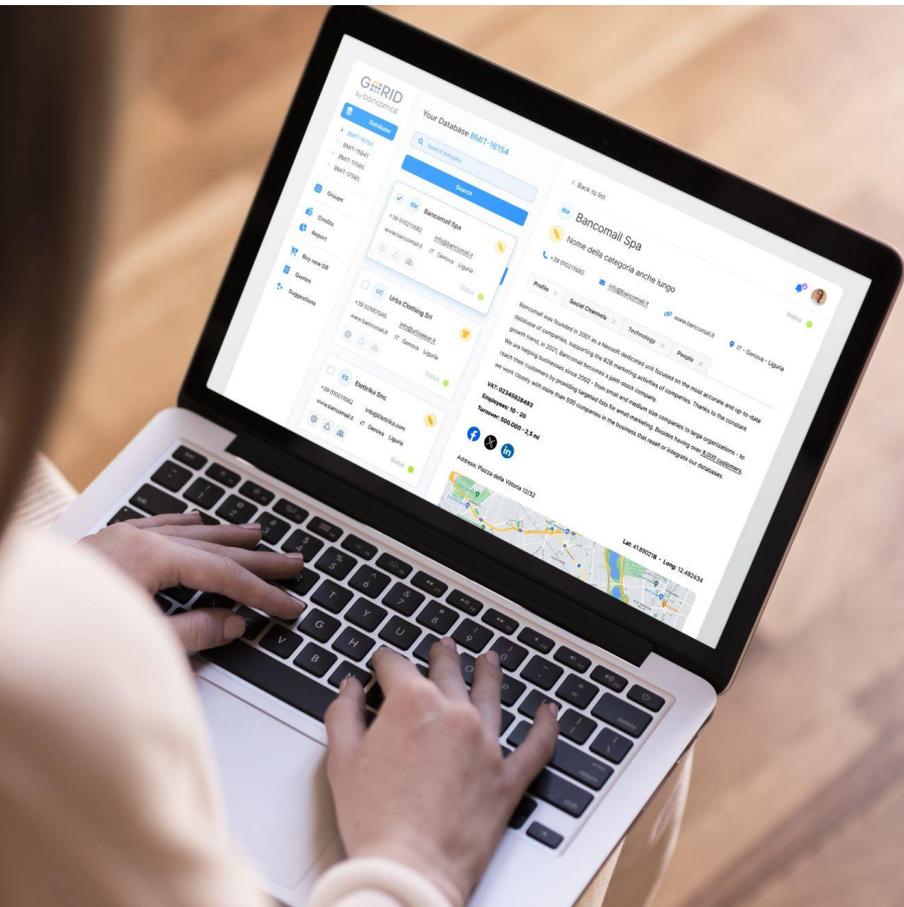


and more...



Come G-RID risolve le sfide e sblocca il potenziale dei dati

 **bancomail**[®]



Piattaforma centralizzata: G-RID consolida i dati Bancomail in cloud, eliminando la frammentazione e facilitando una gestione unificata e l'analisi di informazioni preziose.



Profilazione AI: G-RID sfrutta l'intelligenza artificiale per profilare automaticamente i dati, creando segmenti di pubblico altamente mirati per campagne di marketing e vendite più efficaci.



Potenza analitica e di ricerca: G-RID offre potenti strumenti di ricerca full-text per individuare rapidamente i dati desiderati, facilitando l'analisi e la scoperta di nuove opportunità.



Informazioni aziendali sempre affidabili: G-RID aggiorna i dati direttamente dal data center di Bancomail, eliminando le discrepanze che possono verificarsi quando si distacca il dato.



Arricchimento dei dati: G-RID consente di integrare informazioni supplementari ai contatti, creando profili clienti ancora più completi e accurati per una migliore segmentazione.



Flusso di lavoro integrato: G-RID si integra con le principali applicazioni CRM, Marketing e Business Intelligence, eliminando la necessità di duplicare i dati e automatizzando attività manuali.



Soluzione Trasversale per tutto il B2B

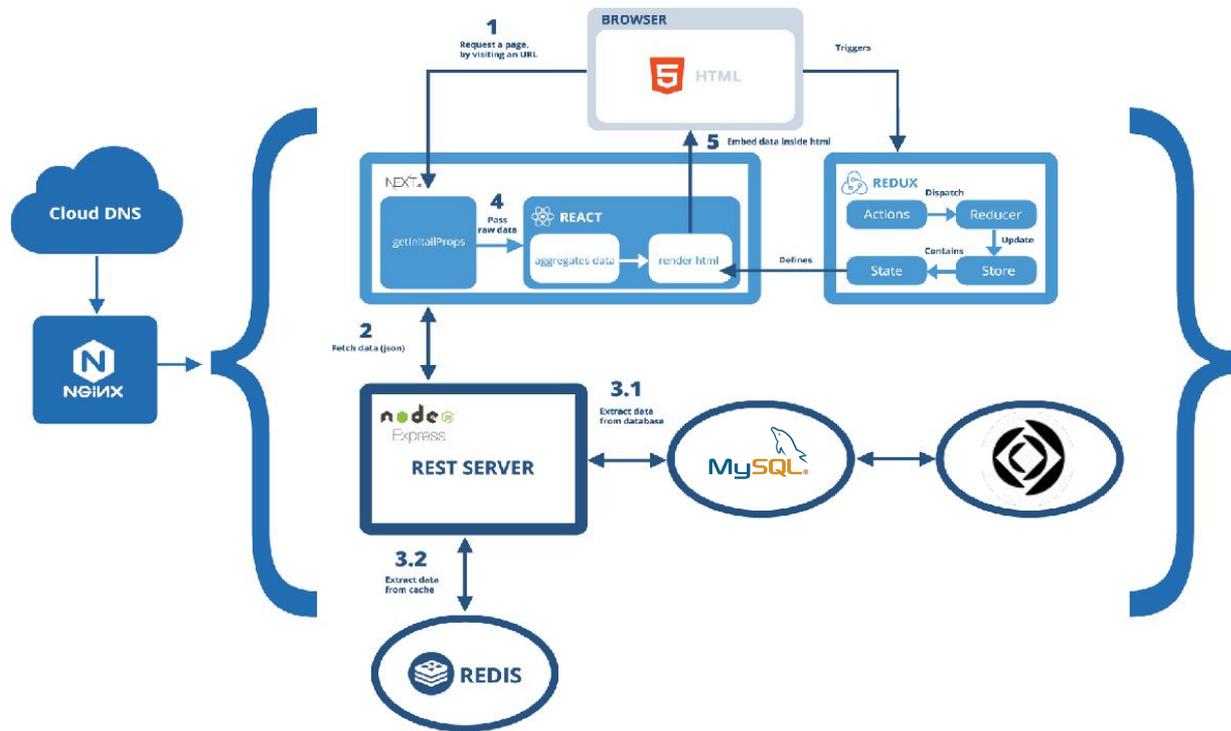


		SFIDA	SOLUZIONE
	PMI	Generare lead e vendite, aumentare la base clienti con budget limitati.	Strumenti per l'email marketing convenienti e facili da usare con un continuo rifornimento di prospect.
	Multinazionali, Spa e Giants	Conquistare nuovi mercati internazionali con campagne di marketing multicanale.	Strumenti di automazione, CRM, enrichment e targeting per la gestione di campagne complesse.
	Enti pubblici	Rispetto rigoroso delle normative sui dati per comunicazioni sicure con gli stakeholder.	Soluzione di email marketing conforme che garantisce la sicurezza e la protezione dei dati.
	Liberi professionisti	Gestione del tempo limitata, difficoltà nel data marketing con interesse ultra-localizzato.	Automazione di attività come conservazione dati, invio email e tracciamento risultati.
	Web Agency RESELLER	Vendere e gestire campagne multi cliente e cross canale in modo efficiente e trasparente.	Piattaforma di marketing automation per la gestione simultanea di campagne su target e mittenti differenti.
	Organizzazioni Non Profit CSR	Budget limitato, necessità di raggiungere un pubblico ampio, profilabile e tracciabile.	Piattaforma accessibile, ma con funzionalità avanzate di profilazione e integrazione di canali telefonici e cartacei.



Architettura IT per una Gestione Sicura e Scalabile dei Dati

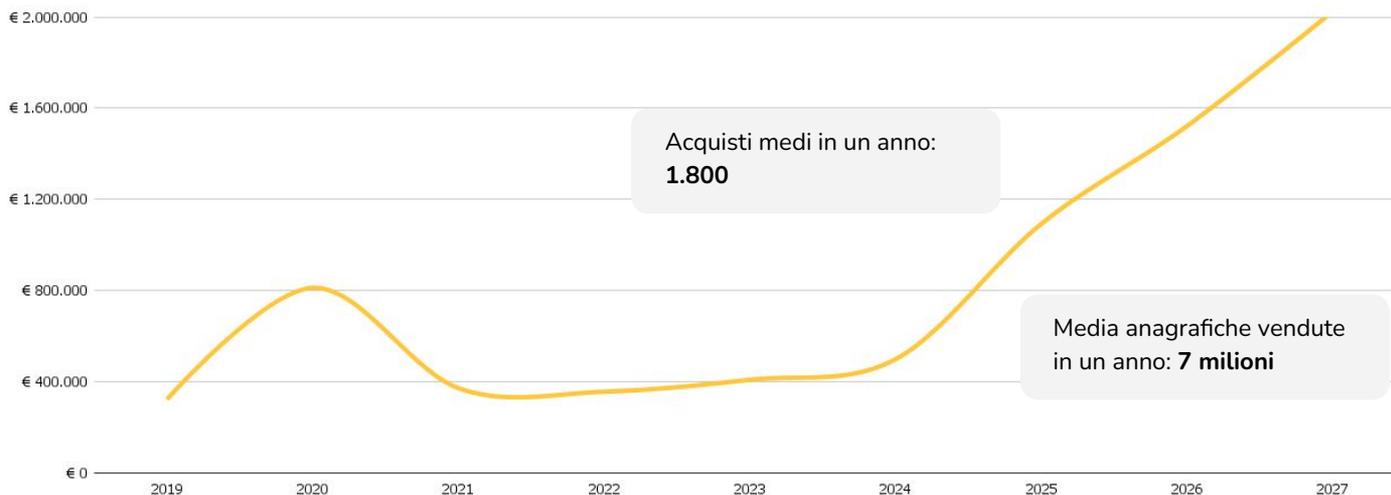
G-RID nasce per rispondere alle esigenze di gestione efficiente e sicura dei dati. Grazie a tecnologie avanzate come l'archiviazione distribuita e l'elaborazione parallela, G-RID affronta la sfida di gestire grandi volumi di dati in modo scalabile. La sicurezza dei dati sensibili è garantita da robuste misure di autenticazione, autorizzazione, crittografia e controllo degli accessi.





L'andamento del business e l'opportunità di accelerazione

bancomail®



La pandemia ha messo alla prova la resilienza di molte aziende, ma per Bancomail è stata un **catalizzatore di crescita**.

Il picco di fatturato registrato durante questo periodo ha confermato la capacità del nostro prodotto nella facilitazione della comunicazione B2B. Dall'altro lato ha dimostrato l'efficienza del nostro Team nel far fronte a carichi elevatissimi di richieste.

Dopo un periodo di assestamento, dovuto alla saturazione del nostro prodotto sul mercato, il fatturato è **tornato a crescere organicamente, raggiungendo un livello naturale** coerente con le dimensioni del nostro business. Questo dato conferma la solidità del nostro modello e la sua **capacità di generare valore nel lungo termine**.

Attraverso il nuovo business model del progetto G-RID, **potremo accelerare** ulteriormente lo sviluppo conquistando quote di mercato finora precluse.



Utilizzo dei capitali

Obiettivo di finanziamento: 500.000€



Con il progetto già in fase di sviluppo **TRL5** (Tecnologia Validata in Ambiente Rilevante), l'iniezione di capitale ci permetterà di portare la tecnologia sul mercato più rapidamente e con maggiore efficacia.

60% del capitale: quota IT

- **Potenziamento del data lake** per l'acquisizione e l'integrazione di dati da diverse fonti, al fine di ampliare e arricchire la granularità dei dati.
- **Accelerazione sviluppo delle funzionalità AI Based** per espandere l'automazione delle campagne direct.
- **Accelerazione sviluppo della gamma dei connettori software terzi** per aumentare l'integrazione con altri strumenti di business intelligence e piattaforme CRM.

40% del capitale: quota Marketing

- **Sviluppo di campagne dedicate alla conversione dei clienti legacy** per favorire il passaggio alla nuova soluzione.
- **Sviluppo e implementazione di strategie multicanale di acquisizione** nuovi clienti attraverso strategie di marketing diretto, programmi di referral e sponsorizzazioni.
- **Rafforzamento del team Customer Care** per gestire il crescente numero di iscritti e la complessità delle campagne.

La nostra roadmap delinea il lancio in beta di G-RID entro la fine del 2024 e la sua disponibilità in produzione nel primo trimestre del 2025.

Analisi e specifiche

Caratteristiche
 Funzionalità e specifiche
 Definizione obiettivi e scopi

Budgeting

Definizione budget
 Revisione budget

Team & Ruoli

Definizione skills
 Ruoli team (1° sviluppo)
 ridefinizione team 2024

Documentazione

Ricerca & analisi competitor
 Def. brand id. e brand book
 Mappatura user journey
 Def. e creazione sitemap
 Def. e scrittura dei contenuti

Design

Costruzione wireframes
 Page design (mock-up)

Sviluppo

Database

Validazione dati pre-upload
 Sviluppo connettori Sync
 Creaz. ambiente REST (API)

Back-end

Server config + security
 Implementazione CRUD
 Autent.+ autor. (JWT, OAuth)
 API Testing (Postman)

Front-end

Sviluppo UI
 Setup + implem. amb. React
 Stilizzazione CSS
 Collegamento API back-end
 Implem. routing

Revisione e test

Preparaz. materiale di test
 Esecuzione test
 Implementazione correzioni
 Test di regressione

Release

set 23 ott 23 nov 23 dic 23 gen 24 feb 24 mar 24 apr 24 mag 24 giu 24 lug 24 ago 24 set 24 ott 24 nov 24 dic 24 gen 25



Legenda

- La specifica attività all'interno di un obiettivo è stata finalizzata e funziona correttamente.
- L'intera milestone ha raggiunto il completamento e tutte le sue attività sono state concluse e testate.
- La specifica attività all'interno di un obiettivo è in fase di sviluppo.
- L'intera milestone è pianificata ma non ancora completata.



Analisi nuovo MVP

Caratteristiche
Funzionalità e specifiche

Budgeting

Definiz. budget biennale

Team 2025 - 2027

Definizione nuove skills
Ridefinizione team

Rev. stack tecnologico

Definizione risorse HW
Benchmarking

Sviluppo nuove funzionalità

Open directory

Back-end
Front-end

Add-on system

Back-end
Front-end

Contributor system

Back-end
Front-end

Relationship system

Back-end
Front-end

Interaction system

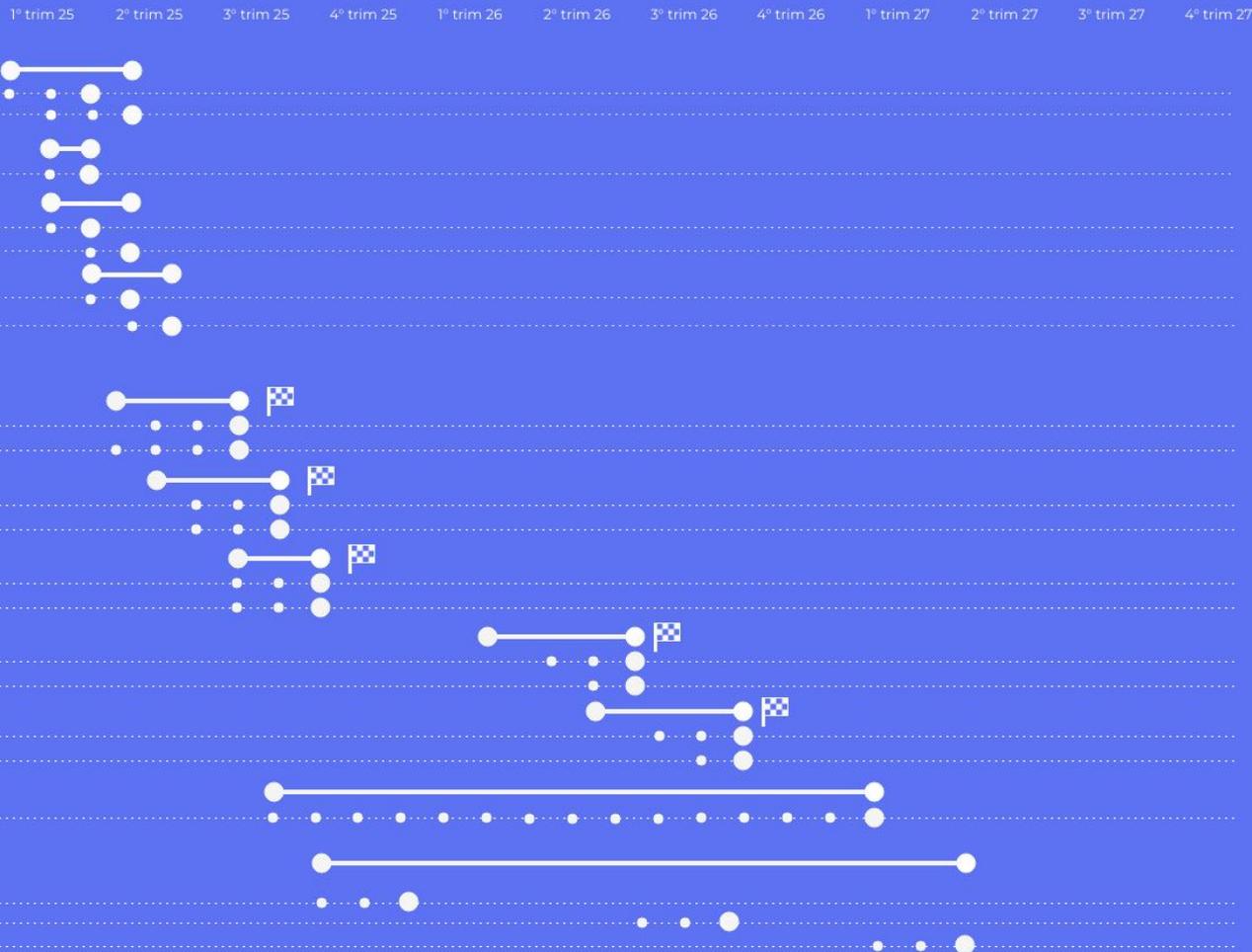
Back-end
Front-end

New AI integrations

Large Lang. Model dev.

Marketing

1 global campaign
2 global campaign
3 global campaign



Legenda

- la specifica attività all'interno di un obiettivo è in fase di sviluppo.
- l'intera milestone è completata.



Perchè investire?

bancomail®



Alto ritorno sull'investimento:

le proiezioni finanziarie indicano un'ulteriore crescita del valore delle azioni Bancomail, con un potenziale sovrapprezzo x5-x10 entro la IPO del 2026.



Vantaggi per gli Early Bird:

i primi sottoscrittori di G-Rid riceveranno early access, bonus esclusivo in forma di crediti da utilizzare sulla piattaforma e ore di formazione.



Un team esperto:

G-RID è guidata da un team di professionisti esperti con una comprovata esperienza nel settore del Marketing B2B e dei Big Data.



Gli investitori in PMI innovative godono di una **detrazione diretta pari al 30%** di quanto investito.



Un mercato in crescita:

il mercato del data marketing è in rapida crescita, con una previsione di raggiungere i 100 miliardi di dollari entro il 2025 (fonte: [Statista](#)).



Un impatto positivo:

G-RID aiuta le aziende a sfruttare al meglio i propri dati per raggiungere i loro obiettivi. Questo si traduce in un impatto positivo sul business e sulla comunità, creando valore per tutti gli stakeholders.



Responsabilità Sociale:

investendo in Bancomail sostieni un'azienda con una forte identità sociale. Il nostro programma non profit facilita la digitalizzazione per il terzo settore e sostiene economicamente le organizzazioni partecipanti.



Grazie per l'attenzione.

Unisciti a noi nel plasmare il futuro del data marketing. Investi oggi in Bancomail.

equity.bancomail.com

www.bancomail.it

Bancomail S.p.A.®
Piazza della Vittoria 12/32
16121, Genova Italia

