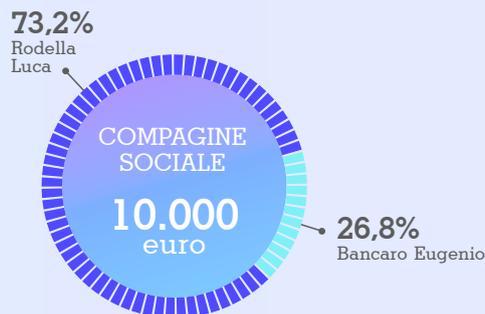


# Investor Day



Helium S.r.l. - Smartpricing  
Revenue Management System

**SETTORE:** Hospitality Tech  
**CONTATTI:** Luca Rodella  
**MAIL:** luca@smartpricing.it  
**WEBSITE:** Smartpricing.it



## DESCRIZIONE:

Smartpricing offre un servizio di Revenue Management (RM) per alberghi e attività di accoglienza turistica, completamente automatizzato e orientato a massimizzarne il profitto.

## PROBLEMA:

L'attrattività di soluzioni di revenue management è sempre stata molto elevata nel settore alberghiero, ma solo i grandi gruppi sono stati in grado di investire in questo tipo di tecnologie. L'attrattività del sistema viene inoltre amplificata dalla crisi del crollo delle prenotazioni causato dalla pandemia Covid-19; le strutture alberghiere si trovano a affrontare un mercato modificato, al quale bisogna adattarsi rapidamente.

## SOLUZIONE:

Smartpricing consente agli hotel, anche di piccole dimensioni e ad un costo accessibile, di valutare in modo istantaneo la miglior tariffa di vendita per ciascuna tipologia di camera, adattandola rapidamente al rialzo o al ribasso della domanda di mercato.

## MERCATO:

Il mercato italiano nel 2019 presentava 33k strutture alberghiere (201k a livello europeo) e oltre 185k strutture extra-alberghiere. Il settore ricettivo in Europa ha conseguito nel 2019 € 206 miliardi di fatturato, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) pari a 4.25% nel periodo 2015-2019.

## CLIENTI:

Smartpricing guarda nei primi anni al mercato turistico italiano per poi espandersi verso quello europeo e infine globale. Più nello specifico il mercato di riferimento è quello delle strutture ricettive ossia alberghi, B&B e residence.

## CARATTERE DISTINTIVO:

Rispetto ai competitor, Smartpricing adotta un software che suggerisce all'utilizzatore una strategia da adottare e permette anche di personalizzare tale strategia in base alle proprie esigenze.

## BUSINESS MODEL:

Modello Software as a Service: il prodotto viene proposto in modalità Freemium, con un servizio di reportistica (Business Intelligence) fornito gratuitamente e un servizio di tariffazione dinamica automatica fornito ad un canone mensile.

## TEAM:

Il team di sviluppo è composto da 5 persone dotate di un mix di competenze analitiche e di sviluppo, nonché imprenditoriali e di settore:

- Luca Rodella - CEO
- Eugenio Bancaro - CTO
- Tommaso Centonze - COO
- Raffaele Spangaro - Revenue Manager
- Alessio Zanut - Collaboratore full time: Sviluppatore

## ROUND INVESTIMENTO:

400 K€

## DESTINAZIONE RISORSE:

- Sviluppo prodotto (35.8%)
- Marketing (21.9%)
- Sviluppo commerciale (20.2%)
- Risorse umane (16.3%)
- Altro (5,8%)