

comunicato stampa

Nomesia trova i suoi angels

Un gruppo di business angels soci IAG, investe nella crescita di Nomesia, ritenuta l'azienda italiana più promettente nel mercato del "Direct Response" (marketing attraverso contatto diretto) destinato a crescere di dieci volte in Italia nei prossimi tre anni.

Milano 15 marzo 2011 – [Italian Angels for Growth](#) (IAG) annuncia l'ingresso di un gruppo di angels suoi associati nel capitale sociale di [Nomesia](#) con una quota di minoranza. Con un investimento di 270 mila euro e scommettendo sul prodotto di punta, Contact Box, la cordata di angeli supporta il sistema di web marketing sviluppato da questa società e destinato principalmente ai mercati B2B e Pmi. Il sistema di "lead generation" di Nomesia ha lo scopo di offrire all'azienda cliente nuovi contatti commerciali in Italia e all'estero e raggiunge questo risultato con una soluzione (il servizio Contact Box) che assicura un livello di efficacia che nessun'altra soluzione sul mercato al momento garantisce. Nomesia propone un servizio unico in Europa e mette a disposizione dei suoi clienti un semplice prodotto "chiavi in mano" che consente a ogni azienda di trasformare in una fonte di contatti commerciali la propria presenza su internet, convertendola così da costo in investimento.

*"In IAG abbiamo trovato i business angel con le competenze necessarie a capire le grandi potenzialità commerciali del nostro principale prodotto, Contact Box. L'investimento è per noi un riconoscimento importante, che ci permette di dedicarci con rinnovato vigore a generare valore per i nostri clienti - dice **Filippo Margary, CEO di Nomesia** - La grande forza del servizio Contact Box è quella di intercettare la propensione all'acquisto di chi usa i motori di ricerca. Oggi, chi ha bisogno di acquistare un prodotto cerca principalmente su Google informazioni e rivenditori. Contact Box si inserisce in questa fase ed è in grado di trasformare l'utente internet in un contatto profilato e motivato all'acquisto, che in un caso su quattro diventa cliente. Nessun'altra soluzione web è attualmente in grado di garantire il livello di efficacia e il ritorno dell'investimento di Contact Box".*

*"Nomesia fornisce risposte semplici al bisogno di base delle aziende (acquisire clienti) e si assume il rischio imprenditoriale di fare pagare solo i risultati, quindi convince sia come prodotto/servizio che come team imprenditoriale. Il nostro coinvolgimento come angels nel capitale di Nomesia è volto fondamentalmente a espandere il mercato in maniera sostanziale per numerosità di clienti e geografia, ivi compresa l'internazionalizzazione – spiega **Marco Biccocchi Pichi, il business angel** che ha guidato l'operazione d'investimento – Crediamo che Nomesia sia ora in grado di accelerare fortemente la propria crescita e arrivare in tempi brevi a un nuovo round d'investimento venture capital pan-europeo che rafforzi le strategie d'internazionalizzazione".*

Come funziona Contact Box

Scopo della soluzione è aiutare un'azienda a raggiungere nuovi clienti. Questo scopo è perseguito intercettando l'utente internet che esprime un bisogno attraverso una ricerca su Google: tra i risultati sarà presente una pagina web appositamente creata per il cliente che, fornendo immediatamente le informazioni giuste, stimolerà l'utente internet a compilare un form con i suoi dati e formulare una richiesta: tale passaggio trasforma questo utente internet in un contatto motivato all'acquisto.

Contact Box è grado di generare *contatti commerciali profilati*, garantendo un ROI elevato e risultati di lungo termine. Rispetto ai semplici servizi di promozione online, pay per click o pay per view, Contact Box è totalmente rivoluzionario: l'azienda non paga per la visibilità raggiunta dal proprio sito o per il solo traffico generato, ma in base ai contatti profilati raggiunti. La profilazione del contatto viene stabilita da parte dell'azienda in fase contrattuale secondo un identikit del proprio cliente tipo e attraverso una descrizione anagrafica molto precisa (settore, categoria merceologica, dimensioni aziendali, ecc).

In una campagna nazionale di medie dimensioni, Contact Box garantisce a un'azienda da 10 a 20 contatti commerciali al mese; il cliente paga a fine mese solo quei contatti che rispondono alle caratteristiche da lui stesso definite inizialmente come target commerciale.

www.scopri-contactbox.it

Profilo IAG

Italian Angels for Growth, associazione indipendente no-profit nata nel 2007, conta circa 70 business angel accomunati dallo scopo di **supportare e finanziare progetti industriali in fase early stage** che presentino un alto contenuto di innovazione e potenziale di crescita. Attraverso gli investimenti dei propri soci, IAG **sostiene l'imprenditorialità, l'innovazione e la ricerca nel nostro Paese e in Europa** contribuendo a favorire uno sviluppo sostenibile nel lungo termine.

IAG realizza **investimenti da €200.000 a € 500.000** destinati a startup innovative italiane ed estere, grazie alla composizione e all'alta esperienza internazionale della maggior parte dei suoi membri.

A oggi, IAG ha esaminato un deal flow di oltre 1000 opportunità di investimento e **circa trenta proposte** sono state selezionate dai soci per l'investimento. Gli investimenti già effettuati da soci IAG sono complessivamente nove e ammontano a oltre 2,5 milioni di euro.

<http://www.italianangels.net>

info@italianangels.net

Press: Donatella Cambosu - dc@italianangels.net - m.348 2744693

Profilo Nomesia

Nomesia, parte del Kerios Group (holding di partecipazioni e investimenti nel web italiano) è un'azienda specializzata nella generazione di contatti commerciali profilati (lead generation).

Nata nel 2008, Nomesia propone i propri servizi alle imprese che intendono sfruttare le opportunità commerciali offerte da Internet, dai motori di ricerca, in particolare da Google. Grazie al know how di un pioniere del settore come Marco Fontebasso e le expertise distintive del Gruppo Kerios, Nomesia è oggi in grado di proporre un modello innovativo, semplice e profittevole per tutte le aziende operanti in Italia ed in Europa.

Dal suo esordio sul mercato a oggi, oltre 300 imprese italiane si sono già affidate a Nomesia per espandere la propria clientela in tutto il mondo. Inoltre, Nomesia ha realizzato progetti di lead generation per gruppi di maggiori dimensioni, come ad esempio Oracle Italia, IBM, Canon, ESA, Fiera Milano.

<http://www.nomesia.com>

info@nomesia.com