

The logo for N:TO features the letters 'N' and 'TO' in a bold, white, sans-serif font. Between the 'N' and 'TO' is a stylized colon consisting of four small diamonds arranged in a square pattern, with a small blue diamond at the center. The background is a vibrant gradient of orange and yellow, decorated with various abstract shapes like circles, ovals, and wavy lines in shades of pink, orange, and yellow.

N:TO

Media solutions next to you

OUR BUSINESS & COMMERCIAL VALUE PROPOSITION TO KINETIC

INDUSTRY-DIGITAL



WORLDWIDE CONNECTION

I numeri del gruppo VOILAP

1400+

PERSONE

350M€+

FATTURATO

50+

AZIENDE

Incluse 5 software house

8

STABILIMENTI PRODUTTIVI

Italia, Germania, Bosnia, Cina

40+

FILIALI DI VENDITA

60+

PRESENZA GLOBALE

in oltre 60 paesi

Famiglia Caiumi (Carpi)



N:TO

siamo una start up all'interno di un Gruppo multinazionale con HQ italiano. Questo ci consente di avere la giusta autonomia e un processo decisionale molto veloce ma nel contempo di poter accedere ad un know how tecnologico, di design e produttivo di altissimo livello.



MANAGEMENT & CO-FOUNDER



Paolo Dosi

Bocconiano, con oltre 30 anni di esperienza professionale in contesti multinazionali e da circa 20 in ambito media, dove ha ricoperto tra gli altri il ruolo di CEO del Gruppo Clear Channel in Italia. Innovazione, intraprendenza, affidabilità e partnership sono i principali tratti professionali che lo contraddistinguono.

Nel 2019 è entrato a far parte del Gruppo Voilap, dando vita ad una start up, NXTO, che si presenta come una Media Company con un modello di business assolutamente «disruptive»



Sergio Verrecchia

Una lunga esperienza come amministratore pubblico a cui sono seguiti diversi incarichi di consulenza aziendale, tra questi la direzione di una società di produzioni televisive nazionali. Entrato a svolgere il ruolo di manager nell'acquisizione del patrimonio aziendale e nella responsabilità dei contratti della multinazionale della pubblicitaria: Clear Channel Jolly spa.

Attualmente Sergio è consulente di alcune società pubblicitarie nazionali e nel 2019 è stato chiamato a collaborare in NXTO in qualità di sviluppatore del business nei rapporti con le pubbliche amministrazioni.



Andrea Belli

Formatosi presso l'Università Statale di Milano, lavora nel settore media da più di 20 anni dove ha maturato gran parte della sua esperienza come Direttore Vendite nel gruppo Clear Channel Italia. Riconosciuto dal mercato media come uno dei manager più abili fa della Leadership, della capacità relazionale e dell'orientamento al risultato le sue skills principali. Entrato a far parte del Gruppo Voilap nel 2020 all'interno della start-up NXTO, è alla guida della struttura commerciale.



Disruptive Business Model

- personalizzati
- trasparenti
- fortemente technological-driven e data-driven
- che assicurino una adeguata remunerazione di tutti gli stakeholder che portano valore
- che riconoscano l'assoluta indipendenza di ognuno ma allo stesso tempo favoriscano la nascita di partnership

NXTO è nata per accelerare la digital transformation, per supportare concessionari storici a potersi rilanciare e per



UN BUSINESS MODEL INNOVATIVO PER IL DOOH

Vantaggi Strategici

Time to Market Vs Digital
Mantiene il controllo dell'asset e delle vendite dirette
Valorizzazione del proprio business



Vantaggi Economici

No investimenti iniziali
No investimenti in know how
Canoni ripagati dalle Fee NXTO
Margine mensile (open book)
No rischi sul cash flow
Flessibilità e rimodularità dei canoni

Design e Servizi

NXTO affianca il media owner nella strategia di digital transformation (scelta impianti, piattaforme, sistemi di misura)



Finanza

I servizi Imecon sono inseriti in un contratto di Noleggio Operativo Flessibile
Soluzioni personalizzate in funzione delle priorità di bilancio (credito d'imposta o operating lease)

Vendite

NXTO Commercializza l'inventary (tutto o in quota parte) su centri media e canali programmatici.

Saving

Grazie alle sinergie del modello gli impianti vengono ceduti al costo industriale

Operations

NXTO provvede alle attività di gestione e messa in onda dei contenuti.

Tecnologia

Imecon progetta ed installa i nuovi impianti e ne assicura la gestione remota ed on site





I VANTAGGI DEL MODELLO «PAY DOOH AS A SERVICE»



**Accelera la Digital transformation grazie all'abbattimento dei costi ed alla condivisione del know how
Semplifica in modo drastico i modelli operativi e di gestione grazie all'accesso all'intera filiera industriale**

Attraverso un modello personalizzato e «open books» e le sinergie industriali del gruppo è possibile:

- ◆ **Calibrare i canoni rispetto a valore e durata delle concessioni**
- ◆ **Definire le revenue share in modo equo sulla base dei margini operativi lordi di tutti i players coinvolti**
- ◆ **Gestire la gradualità dei canoni e delle retrocessioni rispetto alla rampa di attivazione del progetto**
- ◆ **Gestire eventuali necessità di riposizionamento degli impianti in altra città, in caso di termine di una concessione**
- ◆ **Gestire eventuali discontinuità del mercato o dovute a eventi specifici con correzioni al modello**
- ◆ **Assicurare al partner il ritorno economico dall'inizio del progetto ed i relativi flussi di cassa a supporto**



UN BUSINESS MODEL INNOVATIVO PER IL DOOH

Grazie a questa proposta il nostro PARTNER:

- ◆ Dispone di tecnologie DOOH best-in-class a costi limitati e con un modello di Operating Lease . Nel canone mensile agevolato sono compresi tutti i servizi di setup HW,SW, maintenance ed operations.
- ◆ Affida a NXTO una parte delle vendite pubblicitarie, ricevendo una retrocessione che può agevolmente superare il canone mensile di noleggio dei sistemi e sviluppare valore
- ◆ Gestisce in autonomia le vendite dirette su una parte del palinsesto e si avvale di NXTO per la gestione dei propri contenuti
- ◆ Può dare risposte innovative alle esigenze di trasformazione degli spazi urbani che ha in concessione o rinegoziare al meglio accordi esistenti
- ◆ Sfrutta a pieno gli eventuali benefici fiscali concessi
- ◆ Attraverso la Digital Transformation valorizza al meglio la propria azienda rendendola più attrattiva sul mercato