Sicurezza, Very Alarm accelera la crescita e punta su rete nazionale e servizi ricorrenti

Descrizione

default watermark

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

Nata nel 2023, Very Alarm ha superato nel 2025 il milione di euro di fatturato e si prepara ora a una nuova fase di sviluppo. La societÃ fondata da Andrea Inverardi opera nel settore della sicurezza monitorata, con un modello che integra sistemi di allarme connessi, Centrale Operativa attiva 24 ore su 24, gestione da remoto e servizi continuativi. Dopo i primi anni dedicati alla validazione del modello e alla crescita commerciale, lâ??azienda punta oggi ad ampliare la propria presenza sul territorio attraverso una rete nazionale di partner, con lâ??obiettivo di rendere piÃ¹ scalabile la distribuzione e aumentare progressivamente la componente di servizi ricorrenti. Un percorso che sta portando Very Alarm a ritagliarsi un ruolo tra le startup italiane piÃ¹ dinamiche nel settore della sicurezza.

Dalla nascita nel 2023 a una nuova fase di espansione nazionale. Ã? il percorso di
Very Alarm
, societÃ italiana attiva nella sicurezza di abitazioni e attivitÃ commerciali, che nei primi anni di attivitÃ ha progressivamente ampliato struttura, servizi e presenza sul territorio.

Il progetto nasce con lâ??obiettivo di superare il concetto tradizionale di impianto antifurto inteso come semplice prodotto tecnologico.

Il modello sviluppato da Very Alarm combina infatti dispositivi installati nellâ??immobile, controllo da remoto, assistenza e collegamento con una Centrale Operativa attiva 24 ore su 24, costruendo attorno allâ??hardware un insieme di servizi che proseguono nel tempo.

Ã? proprio questa impostazione a rappresentare uno degli elementi centrali della strategia dellâ??azienda: non soltanto vendita e installazione di sistemi di sicurezza, ma sviluppo di un rapporto continuativo con il cliente attraverso monitoraggio e servizi ricorrenti.

La crescita registrata nei primi esercizi ha accompagnato lâ??evoluzione del modello.

Secondo i dati forniti dalla societÃ , il fatturato Ã¨ passato da circa 180 mila euro nel 2023 a circa 380 mila euro nel 2024, per poi superare un milione di euro nel 2025.

Una progressione che ha consentito a Very Alarm di passare rapidamente dalla fase iniziale di sviluppo a una struttura orientata a una crescita piÃ¹ capillare sul mercato italiano.

default watermark

PiÃ¹ che il dato economico in sÃ©, per lâ??azienda il risultato rappresenta la conferma della capacitÃ del modello di trovare spazio in un mercato dove tecnologia, connettivitÃ e servizi stanno assumendo un ruolo sempre piÃ¹ centrale.

â??I primi anni ci hanno permesso di validare il modello e costruire le basi dellâ??azienda. Ora entriamo in una fase diversa: vogliamo ampliare la rete nazionale di partner, aumentare la base clienti e far crescere progressivamente la componente di servizi ricorrenti, mantenendo tecnologia, Centrale Operativa e assistenza al centro della nostra propostaâ?•, afferma Andrea Inverardi, fondatore di Very Alarm.

Dallâ??antifurto al servizio di sicurezza

Il mercato della sicurezza sta attraversando una trasformazione significativa.

Sensori wireless, videocamere connesse, applicazioni e sistemi di controllo remoto stanno progressivamente modificando il rapporto tra utenti e impianti di sicurezza.

Il tradizionale antifurto, concepito principalmente per generare una sirena o una segnalazione, viene sempre piÃ¹ spesso affiancato da soluzioni capaci di integrare piÃ¹ dispositivi e servizi allâ??interno dello stesso ecosistema.

Ã? in questo scenario che si sviluppa il modello della sicurezza monitorata.

Gli eventi generati dallâ??impianto possono essere trasmessi a una Centrale Operativa e gestiti secondo le procedure previste dal servizio, affiancando alla componente tecnologica una struttura organizzata capace di seguire il cliente anche dopo lâ??installazione.

Per Very Alarm, questo passaggio dal prodotto al servizio rappresenta uno degli elementi chiave del proprio posizionamento.

Lâ??impianto diventa il punto di ingresso in un rapporto continuativo, nel quale una parte crescente del valore viene generata dai servizi collegati alla sicurezza.

default watermark

Una caratteristica che permette al modello di evolvere insieme alla base clienti: aumentando il numero di sistemi installati cresce infatti anche il numero di utenti che possono accedere ai servizi continuativi.

La nuova fase: una rete nazionale di partner

Dopo i primi anni caratterizzati da una crescita prevalentemente diretta, il 2026 rappresenta per Very Alarm un nuovo passaggio strategico.

La societÃ sta concentrando la propria espansione sulla creazione di una rete nazionale di partner e punti vendita, con lâ??obiettivo di aumentare la presenza fisica del marchio sul territorio e rendere il modello commerciale maggiormente scalabile.

La strategia punta a coinvolgere realtÃ giÃ radicate localmente, trasformando il partner in un punto di contatto tra il cliente e i servizi Very Alarm.

In questo modo lâ??azienda punta ad ampliare la distribuzione mantenendo centralizzati gli elementi principali del servizio, come tecnologia, monitoraggio e assistenza.

Il modello potrebbe consentire a Very Alarm di crescere senza replicare in ogni territorio una struttura commerciale completamente interna, sfruttando invece una rete di operatori locali supportata da unâ??infrastruttura centrale.

Per lâ??azienda, la rete partner rappresenta quindi non soltanto un nuovo canale commerciale, ma uno degli strumenti attraverso cui rendere piÃ¹ efficiente e capillare la crescita nazionale.

Un modello basato anche sulla ricorrenza

Accanto allâ??espansione territoriale, un altro elemento centrale Ã¨ rappresentato dalla natura continuativa dei servizi.

default watermark

Il cliente non entra in relazione con Very Alarm soltanto al momento dellâ??acquisto e dellâ??installazione del sistema.

Monitoraggio, Centrale Operativa e servizi collegati creano infatti una componente ricorrente che accompagna il cliente durante lâ??utilizzo dellâ??impianto.

Unâ??impostazione che avvicina il settore della sicurezza a modelli giÃ diffusi in altri mercati, nei quali alla vendita iniziale del prodotto viene associato un servizio continuativo.

Per Very Alarm, la crescita della base clienti significa quindi anche costruire nel tempo una maggiore componente di ricavi legati ai servizi.

Ã? uno degli aspetti sui quali lâ??azienda intende concentrarsi nella nuova fase di sviluppo.

â??Il nostro obiettivo non Ã¨ semplicemente installare piÃ¹ sistemi di allarme. Vogliamo costruire una realtÃ nazionale capace di accompagnare il cliente nel tempo. Crediamo che il futuro della sicurezza sarÃ sempre piÃ¹ nellâ??integrazione tra tecnologia e servizio e che il valore sarÃ nella capacitÃ di essere presenti quando il cliente ne ha realmente bisognoâ?•, spiega Inverardi.

Tra le realtÃ emergenti della sicurezza italiana

La crescita registrata dalla nascita, il superamento del milione di euro di fatturato e lâ??avvio di un modello di espansione attraverso partner stanno contribuendo a posizionare Very Alarm tra le realtÃ emergenti piÃ¹ dinamiche del panorama italiano della sicurezza monitorata.

Una startup nata con un modello inizialmente concentrato sulla vendita diretta e che oggi punta a trasformarsi in una struttura maggiormente scalabile, capace di combinare una rete distribuita sul territorio con servizi gestiti centralmente.

La sfida per i prossimi anni sarÃ riuscire a mantenere la velocitÃ di crescita registrata nella fase iniziale aumentando contemporaneamente la base clienti, la rete distributiva e la quota di servizi ricorrenti.

Per Very Alarm, il percorso iniziato nel 2023 entra quindi in una seconda fase.

default watermark

Dopo aver dimostrato la capacitÃ del progetto di crescere rapidamente, lâ??obiettivo diventa ora trasformare il modello sviluppato nei primi anni in una piattaforma nazionale della sicurezza monitorata, facendo leva su tecnologia, Centrale Operativa, servizi continuativi e una rete sempre piÃ¹ capillare di partner.

Una strategia con cui la societÃ punta a consolidare il proprio spazio in un settore in evoluzione e a diventare, nel tempo, uno dei protagonisti italiani della sicurezza monitorata.

Contatti:
Very AlarmSito web: https://veryalarm.it/

COMUNICATO STAMPA â?? CONTENUTO PROMOZIONALE

ResponsabilitÃ editoriale di Very Alarm

â??

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione
Luglio 31, 2026

Autore
redazione

default watermark

EI SRL - P.IVA IT16017671005