



VERY ALARM

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

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - 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 società 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, l'azienda punta oggi ad ampliare la propria presenza sul territorio attraverso una rete nazionale di partner, con l'obiettivo di rendere più 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 più dinamiche nel settore della sicurezza.

Dalla nascita nel 2023 a una nuova fase di espansione nazionale. È il percorso di Very Alarm

, società italiana attiva nella sicurezza di abitazioni e attività commerciali, che nei primi anni di attività ha progressivamente ampliato struttura, servizi e presenza sul territorio.

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

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

È proprio questa impostazione a rappresentare uno degli elementi centrali della strategia dell'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 l'evoluzione del modello.

Secondo i dati forniti dalla società, il fatturato è 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 più capillare sul mercato italiano.

Più che il dato economico in sé, per l'azienda il risultato rappresenta la conferma della capacità del modello di trovare spazio in un mercato dove tecnologia, connettività e servizi stanno assumendo un ruolo sempre più centrale.

I primi anni ci hanno permesso di validare il modello e costruire le basi dell'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 proposta, afferma Andrea Inverardi, fondatore di Very Alarm.

Dall'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 più spesso affiancato da soluzioni capaci di integrare più dispositivi e servizi all'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.

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 realtà 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 un'infrastruttura centrale.

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

Un modello basato anche sulla ricorrenza

Accanto all'espansione territoriale, un altro elemento centrale è rappresentato dalla natura continuativa dei servizi.

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

Monitoraggio, Centrale Operativa e servizi collegati creano infatti una componente ricorrente che accompagna il cliente durante l'utilizzo dell'impianto.

Un'impostazione che avvicina il settore della sicurezza a modelli già 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.

È uno degli aspetti sui quali l'azienda intende concentrarsi nella nuova fase di sviluppo.

Il nostro obiettivo non è semplicemente installare più sistemi di allarme. Vogliamo costruire una realtà nazionale capace di accompagnare il cliente nel tempo. Crediamo che il futuro della sicurezza sarà sempre più nell'integrazione tra tecnologia e servizio e che il valore sarà nella capacità di essere presenti quando il cliente ne ha realmente bisogno», spiega Inverardi.

Tra le realtà emergenti della sicurezza italiana

La crescita registrata dalla nascita, il superamento del milione di euro di fatturato e l'avvio di un modello di espansione attraverso partner stanno contribuendo a posizionare Very Alarm tra le realtà emergenti più 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 sarà riuscire a mantenere la velocità 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.

Dopo aver dimostrato la capacità del progetto di crescere rapidamente, l'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 più capillare di partner.

Una strategia con cui la società 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 Alarm Sito web: <https://veryalarm.it/>

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilità editoriale di Very Alarm

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Luglio 31, 2026

Autore
redazione

default watermark