

IMPRESE, CONTINUA LA SCALATA DI AMILON: FATTURATO A +30% E OBIETTIVO 650 MLN NEL 2025. INVESTIMENTI NEL RETAIL TECH E NELL'ADVERTISING & MEDIA

L'azienda milanese consolida la propria crescita esponenziale: +30% di fatturato nei primi sei mesi del 2025 con obiettivo di chiusura a 650 milioni. Nuovo posizionamento di mercato con il payoff "We drive digital value" ed è pronto un piano per diversificare il business: oltre all'area dedicata al digital reward solution dove Amilon è leader di mercato con oltre 10 milioni di gift card distribuite nel 2024 in tutta Europa, l'azienda investe nel retail tech con una soluzione software per la gestione delle gift card e nell'advertising & media con il lancio di una newco specializzata che avrà una platea di 5 milioni di utenti altamente profilati. "Espansione dei servizi digitali, personalizzazione delle tecnologie e ampliamento dei mercati sono gli obiettivi futuri di Amilon per generare valore sostenibile e anticipare le esigenze di aziende e consumatori", afferma Andrea Verri, Ceo e co-founder di Amilon.

Milano 03/09/2025 – Non si ferma la scalata di [Amilon](#). L'azienda milanese leader nel digital reward solution con oltre 10 milioni di gift card distribuite in Europa nel 2024, ha chiuso il semestre con un aumento di fatturato del 30% superando quota 260 milioni di euro (rispetto ai 200 milioni di euro fatti registrare nei primi sei mesi dello scorso anno): l'obiettivo è quello di raggiungere i 650 milioni di euro a fine 2025. Questa crescita viene accompagnata dal lancio di un nuovo payoff "**We drive digital value**" che riposiziona la tech company sul mercato europeo rispecchiando la mission di generare valore digitale: partendo dall'ecosistema Amilon composto da gift card, soluzioni software, programmi *incentive & loyalty*, piattaforme di engagement e soluzioni *advertising & media*, l'obiettivo è quello di offrire nuove esperienze di shopping fluide e personalizzate trasformando il valore digitale per gli utenti in crescita reale per le aziende clienti.

Da queste premesse è nato un **piano di investimenti volto a diversificare il business dell'azienda** che si propone sul mercato in due nuove aree: **la prima è quella del processing nell'ambito del retail tech** con una soluzione innovativa per i sistemi di cassa in grado di creare, gestire e distribuire gift card personalizzate in modo e veloce e completamente digitale. Grazie ad una tecnologia innovativa sarà possibile integrare il nuovo software con POS, CRM, sito e-commerce, monitorare i comportamenti d'acquisto e gestire campagne promozionali dedicate grazie ad un sistema facile da integrare e dotato dei più alti standard di sicurezza per ogni transazione.

La seconda riguarda il mondo dell'*advertising & media* con il **lancio previsto per ottobre di una newco che avrà una platea di oltre 5 milioni di utenti** altamente profilati: grazie alla tecnologia Amilon che distribuisce oltre 10 milioni di gift card in tutta Europa, infatti, sarà possibile veicolare un messaggio pubblicitario nei momenti più strategici della *customer journey* ovvero proprio quando gli utenti sono coinvolti, attivi e pronti all'acquisto. Un modello innovativo di business per rendere il mercato della digital advertising strategico e contestuale, garantendo allo stesso tempo agli investitori vendite onsite e online.

*"La nostra strategia di diversificazione – spiega **Andrea Verri, Ceo e co-founder di Amilon** – nasce dalla volontà di generare valore digitale, anticipando le necessità del mercato e offrendo soluzioni*

*ad alto contenuto tecnologico per utenti e aziende clienti **che hanno ormai superato quota 3mila in oltre 30 paesi nel mondo**. Siamo una realtà completamente digitale: guardiamo al futuro con l'obiettivo di evolvere costantemente il nostro modello di business, facendo leva sulla tecnologia per generare nuovo valore sostenibile lungo tutta la filiera. La diversificazione che stiamo attuando nel retail tech e nell'engagement & media **rappresenta un primo passo verso un ecosistema integrato dove il ruolo di Amilon sarà quello di efficientatore del business digitale** capace di accompagnare aziende e consumatori in un'esperienza sempre più personalizzata e fluida. Tutto questo senza dimenticare le nostre origini, ovvero il mercato delle gift card digitali che rimane il nostro core business".*

Una realtà italiana solida, parte del Gruppo Zucchetti, in continua crescita. **Dal 2017 Amilon ha intrapreso una fase di internazionalizzazione in tutta Europa**: vista la positiva risposta del mercato e per presidiare al meglio i clienti locali, nel 2019 **nasce Amilon Iberia con sede a Madrid seguita nel 2021 da Amilon Polska con sede a Varsavia**. Dopo aver avviato con successo le due sedi operative all'estero, Amilon punta ora a rafforzare ulteriormente la propria presenza nella regione iberica, potenziando le attività per rispondere alla crescente domanda di servizi innovativi con **un occhio di riguardo anche per il mercato portoghese. Contestualmente l'azienda guarda con interesse ad altri mercati strategici**, valutando nuove regioni in cui il modello digitale e flessibile di Amilon possa intercettare le esigenze emergenti di imprese e utenti.

*"La nostra storia e i numeri fatti registrare in questi ultimi anni ci dimostrano che **è possibile fare innovazione partendo da una piccola realtà** e diventando un'azienda riconosciuta non solo in Italia ma in tutta Europa – spiega il Ceo e co-founder **Fabio Regazzoni** – **Vogliamo continuare questo nostro percorso generando valore digitale nei mercati più aperti all'innovazione** e continuando nel processo di crescita delle nostre risorse che rappresenta un motivo di grande successo se guardiamo da dove siamo partiti".* Questo processo di internazionalizzazione delinea un tassello chiave nella visione di crescita sostenibile che guida l'azienda ed è accompagnato da un **piano a lungo termine di crescita del personale**: nei primi sei mesi di quest'anno, infatti, Amilon **ha già assunto oltre 15 persone per strutturarsi al meglio alle sfide future**.