



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20054-12-2022	Data/Ora Ricezione 20 Gennaio 2022 17:31:17	Euronext Growth Milan
---	---	-----------------------

Società' : GROWENS
Identificativo : 156502
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : MAILUPN03 - Capelli
Tipologia : REGEM; 3.1; 2.2
Data/Ora Ricezione : 20 Gennaio 2022 17:31:17
Data/Ora Inizio : 20 Gennaio 2022 17:55:07
Diffusione presunta
Oggetto : Nuovi indicatori di performance

Testo del comunicato

Milano, 20 gennaio 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle cloud marketing technologies, comunica la pubblicazione in data odierna di alcuni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le Business Unit.



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Nuovi indicatori di performance

Milano, 20 gennaio 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, comunica la pubblicazione in data odierna di alcuni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le Business Unit.

Tali indicatori includono alcune delle principali metriche in uso nel settore per la valutazione dei business SaaS (Software-as-a-Service), e in particolare:

- MRR (Monthly Recurring Revenues) e ARR (Annual Recurring Revenues), ossia vendite ricorrenti (canoni di abbonamento ai vari servizi) rispettivamente mensili e annuali;
- LTV (Life Time Value), una stima del margine di contribuzione lordo aggregato medio della clientela lungo il ciclo di vita;
- NRR (Net Revenue Retention), ovvero la misura della crescita / perdita di fatturato dalla base clienti esistente per la Società in un determinato periodo temporale, come risultato della combinazione di expansion (upgrades), contraction (downgrades) e churn (abbandono);
- Payback Period, ossia il tempo medio (in mesi) in cui il ricavo di un nuovo cliente acquisito pareggia i costi di acquisizione (marketing e vendite) e il costo di erogazione del servizio (COGS).

L'ARR a dicembre 2021 per le Business Unit SaaS è stato pubblicato in data 11 gennaio 2022.

I KPI, che saranno aggiornati trimestralmente, sono disponibili sul sito internet della Società nelle pagine dedicate alle Business Unit <https://www.growens.io/it/business-units/> nonché nella nuova presentazione corporate, disponibile alla sezione Investor Relations/Presentazioni <https://www.growens.io/it/presentazioni/>.

Nazzareno Gorni, fondatore e CEO di Growens, sottolinea: “La pubblicazione di questi indicatori di performance del business è motivata dalla nostra intenzione di garantire la massima trasparenza sulle nostre attività e risponde ad un'esigenza che gli investitori più sofisticati da tempo esprimevano, per poter meglio comparare i nostri business con le altre società SaaS internazionali”.

Attività di Investor Relations

Il 27 gennaio p.v. il CEO Nazzareno Gorni e il Consigliere Esecutivo e IR Micaela Cristina Capelli parteciperanno all'evento Italian Stock Market Opportunities 2022 – Virtual Video Conference di Intesa SanPaolo, nell'ambito del quale incontreranno investitori professionali ed istituzionali italiani ed esteri.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies, con offerta SaaS e CPaaS. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo, in cui è inclusa la business unit MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all'acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale) e Datatrics (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE (www.beefree.io), l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi Growens è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con circa 26.000 clienti in più di 100 paesi.

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 37%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: GROW.MI - Bloomberg: GROW IM

Media & Guidelines: <https://growens.io/en/media-guidelines>

Per informazioni

Growens Investor Relations
Micaela Cristina Capelli
+39 02 71040485
investor.relations@growens.io

Growens Ufficio Stampa
Maria Giulia Ganassini
+39 02 89603080
press@growens.io
growens.io

Euronext Growth Advisor
BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens
Danja Giacomini
+39 334 2256777
Alberto Colombini
+39 346 6016675
growens@icorporate.it

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC
Thomas Renaud
+1 212 619 6889
enquire@arrowheadbid.com
arrowheadbid.com

Fine Comunicato n.20054-12

Numero di Pagine: 4