



STORIA RECENTE E PROGETTI

IR Top – AIM Investor Day

Milano, 27 novembre 2018

© PRISMI S.p.A. 2018

Documento riservato e destinato esclusivamente all'uso interno. Vietato riprodurre o diffondere il contenuto senza autorizzazione scritta.

BUSINESS MODEL E NUOVA ORGANIZZAZIONE



A PARTIRE DAL REBRANDING DEL 2017 DELLA GIÀ PRIMI SUI MOTORI, PRISMI HA VISTO MOLTEPLICI CAMBIAMENTI, SIA IN TERMINI DI BUSINESS MODEL CHE PROGETTUALI:

- UNA NUOVA IMMAGINE
- IL DECOLLO DI PROGETTI INNOVATIVI SULL'OFFERTA E SULLA SUA ESTENSIONE
- LA DECISIONE DI UN NUOVO POSIZIONAMENTO STRATEGICO DEL GRUPPO
- UN DIVERSO MODELLO ORGANIZZATIVO INTERNO
- L'INSERIMENTO DI NUOVE RISORSE MANAGERIALI
- UN DIVERSO APPROCCIO COL MERCATO, CON IL PROSPECT E CON I CLIENTI

OLTREMODO RAFFORZATA DAI SEGNALI POSITIVI DELLA RISTRUTTURAZIONE, PRISMI OPERA NEL SETTORE DEL WEB MARKETING DA PIÙ DI 10 ANNI, OFFRENDO SERVIZI PROFESSIONALI INTEGRATI. CONTINUA AD ARRICCHIRE LA GAMMA DELLA SUA OFFERTA (CONTENT MARKETING, SITI WEB, E-COMMERCE, SEARCH MARKETING, SOCIAL NETWORK, MOBILE MARKETING) CON PARTICOLARE RIGUARDO ALL'E-COMMERCE E ALLA SUA POSIZIONE DI LEADERSHIP NEL POSIZIONAMENTO SUI MOTORI DI RICERCA (SEO).

PUÒ CONTARE SU UNA RETE DI CONSULENTI MOLTO CAPILLARE SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO CHE SI RIVOLGE SOPRATTUTTO ALLE PMI.



È IL RISULTATO DI UN PROGETTO GENERATO NEL 2018 DALLA FUSIONE DI 3 SOCIETÀ COMPLEMENTARI: TECNOLOGIA, WEB MARKETING E CREATIVITÀ SONO LE BASI INTEGRATE DELL'APPROCCIO AZIENDALE, CHE VUOLE ACCOMPAGNARE LE AZIENDE NEL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE IN MODO EFFICIENTE, ORGANICO E COMPLETO.

COMPLESSIVAMENTE IL GRUPPO OCCUPA 160 ADDETTI NELLE SUE 7 SEDI.

KEY FACTS 1

AREA TECNICA E PRODUZIONE

LE TECNICHE DI PRODUZIONE NEL 2018 SONO STATE OTTIMIZZATE CON L'INTRODUZIONE DI TOOL A POTENZIAMENTO DEL VOLUME DELLE LAVORAZIONI E DELLA LORO QUALITÀ:

- TIME REPORTING: STRUMENTO PER IL MONITORAGGIO DEI CARICHI DI LAVORO ASSOCIATO AD UN ABBINAMENTO DINAMICO AGENTE-ACCOUNT
- QUALITY CHECK: PROCEDURE PER I CONTROLLI INTEGRATI NELLE FASI DI LAVORAZIONE
- GESTIONE CENTRALIZZATA DELLA CATENA DEL VALORE POSIZIONATA PRESSO LA DIREZIONE TECNICA E DELLA PRODUZIONE

GIÀ A SETTEMBRE 2018 IL REPARTO AVEVA SUPERATO IL TOTALE DEL DELIVERED DI TUTTO IL 2017, POSIZIONANDO LE OPERATIONS CON PIÙ DI UN TRIMESTRE DI VANTAGGIO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO. IL RISULTATO, OTTENUTO CON COSTI DEL PERSONALE SIMILI AL 2017, SI È TRASFERITO QUASI INTEGRALMENTE SULL'EBITDA.

PIÙ IN DETTAGLIO:

- I RISULTATI SONO IN CONTINUA PROGRESSIONE: IL FORECAST DEL TERZO QUADRIMESTRE 2018 SI PRESENTA CON UN +60% RISPETTO AL MEDESIMO PERIODO DEL 2017
- LA PRODUZIONE È IN GRADO DI SMALTIRE I VOLUMI DI FATTURATO CORRENTI, PUR FORTEMENTE AUMENTATI, CON L'INSERIMENTO DI POCHE RISORSE

ANCHE SOTTO IL PROFILO QUALITATIVO SONO STATI RIVISITATI TUTTI I PRODOTTI BEST SELLER CON L'UTILIZZO DI NUOVI TEMI GRAFICI E DI NUOVI STRUMENTI UTILI AL CLIENTE.

L'AREA AFFIDATA AL CIO È IMPEGNATA IN UN'ATTENTA ANALISI PROPOSITIVA DEL MERCATO NAZIONALE E INTERNAZIONALE.

PER IL 2019 È PREVISTO UN ULTERIORE POTENZIAMENTO DELL'AREA CON FOCUS SPECIALE SU CARING E ACCOUNTING PER RISPONDERE ADEGUATAMENTE ALL'AUMENTO DEI VOLUMI DI VENDITA E AL MIGLIORAMENTO DELLA CUSTOMER SATISFACTION.

KEY FACTS 2

AREA COMMERCIALE

L'INNOVAZIONE HA COMPORTATO:

- UN NETTO RAFFORZAMENTO QUANTITATIVO E QUALITATIVO DELLA RETE DI VENDITA
- LA COPERTURA PIÙ COMPLETA DEL TERRITORIO NAZIONALE
- L'UTILIZZO DI NUOVI SISTEMI DI INCENTIVAZIONE, PARTECIPAZIONE E COMUNICAZIONE CON LA RETE DI VENDITA
- IL RAFFORZAMENTO DEI QUADRI INTERMEDI DI FORMAZIONE, AFFIANCAMENTO E CONTROLLO DELLA RETE
- UN FORTE MIGLIORAMENTO DEI CONTROLLI E NELLA GESTIONE DEL CREDITO, TESTIMONIATA ANCHE DAL POSITIVO TREND DEGLI ESITI DELLE CONTESTAZIONI TECNICHE

AREA MARKETING

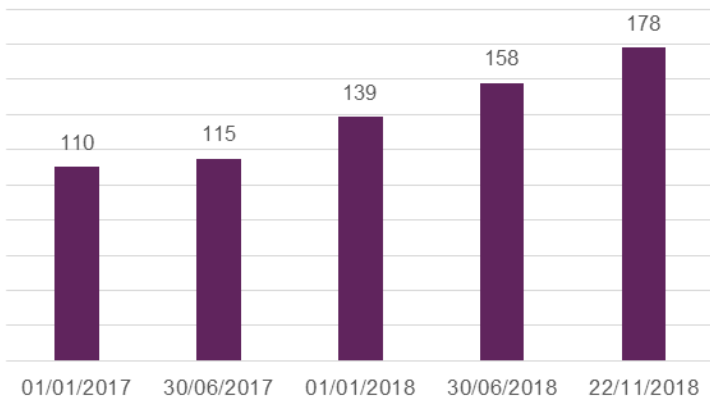
LA FUNZIONE SI È MOLTO POTENZIATA, SIA CON ATTIVITÀ ORGANIZZATIVE:

- CREAZIONE DI UN UFFICIO MARKETING A SUPPORTO DEL POSIZIONAMENTO DEI SINGOLI BRAND
- FORTE CONSOLIDAMENTO DELL'UFFICIO CON RISORSE CARATTERIZZATE DA EXPERTISE SPECIFICHE

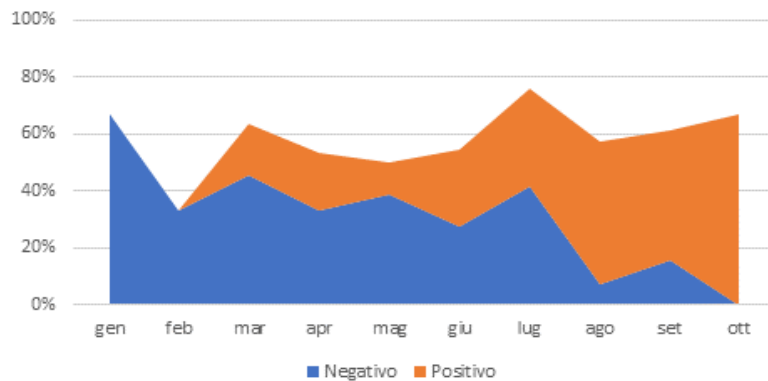
SIA TRAMITE INTERVENTI SU AREE CRITICHE:

- RAFFORZAMENTO DELLA WEB REPUTATION E DELLA AWARENESS CON RISULTATI CONCRETI
- SIGNIFICATIVA E COSTANTE RIDUZIONE DEI COSTI DI LEAD GENERATION
- TRASFERIMENTO DI UNA PARTE SIGNIFICATIVA DEI COSTI DI LEAD GENERATION AL VARIABILE, INCENTIVANDO LE VENDITE DERIVANTI DA LEAD AUTOPROCACCIATI DALLA RETE
- DEFINIZIONE DI UN FRAMEWORK OPERATIVO DI LANCIO SUI VERTICALI

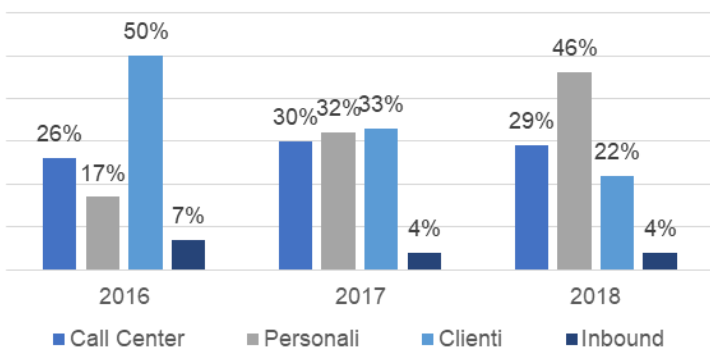
Numero di Agenti



Andamento delle contestazioni tecniche



Lead Generation



KEY FACTS 3

ORGANIZZAZIONE INTERNA: NUOVI RUOLI E NUOVI INSERIMENTI MANAGERIALI

SONO STATE INSERITE LE SEGUENTI FUNZIONI:

- DIRETTORE BUSINESS DEVELOPMENT (MANAGER ESTERNO)
- CAPITAL MANAGER (MANAGER ESTERNO)
- DIREZIONE MARKETING DI GRUPPO (MANAGER INTERNO)
- CFO DI GRUPPO (MANAGER ESTERNO)
- RESPONSABILE HR (MANAGER ESTERNO)
- CIO - CHIEF INNOVATION OFFICER (MANAGER INTERNO)

SONO STATI SOSTITUITI I RESPONSABILI DELLE SEGUENTI FUNZIONI:

- DIREZIONE COMMERCIALE (MANAGER INTERNO)
- DIREZIONE DI PRODUZIONE (MANAGER ESTERNO)

IL TURNAROUND HA COMPORTATO UNA FORTE INNOVAZIONE ANCHE NEI PROCESSI.

È STATO APPENA LANCIATO IL PROGETTO TOTAL QUALITY 2018/19.

UN PROGETTO TRASVERSALE A TUTTA L'AZIENDA DA CUI CI SI ATTENDONO IMPORTANTI RAGIONI:

- DI EFFICIENTAMENTO
- DI RISPARMIO

IL PROGETTO È IN FASE DI LANCIO E DOVREBBE TERMINARE PRIMA DELL'ESTATE DEL 2019.

COINVOLGERÀ TUTTE LE DIREZIONI AZIENDALI SU PROGRAMMI E PROGETTI CONDIVISI PONENDO SPECIFICI OBIETTIVI DI RISULTATO PER OGNI FUNZIONE.

VERRÀ MONITORATO QUINDICINALMENTE TRAMITE UN SUPPORTO INFORMATICO.

OGNI FUNZIONE AZIENDALE RISponderà DEL PROPRIO ANDAMENTO RISPETTO AL PIANO E SARÀ A SUA VOLTA INFORMATATA DELL'ANDAMENTO DI TUTTE LE ALTRE FUNZIONI.

IL PROGETTO TOTAL QUALITY

DRIVER DI MERCATO E DIFFERENZIALI COMPETITIVI

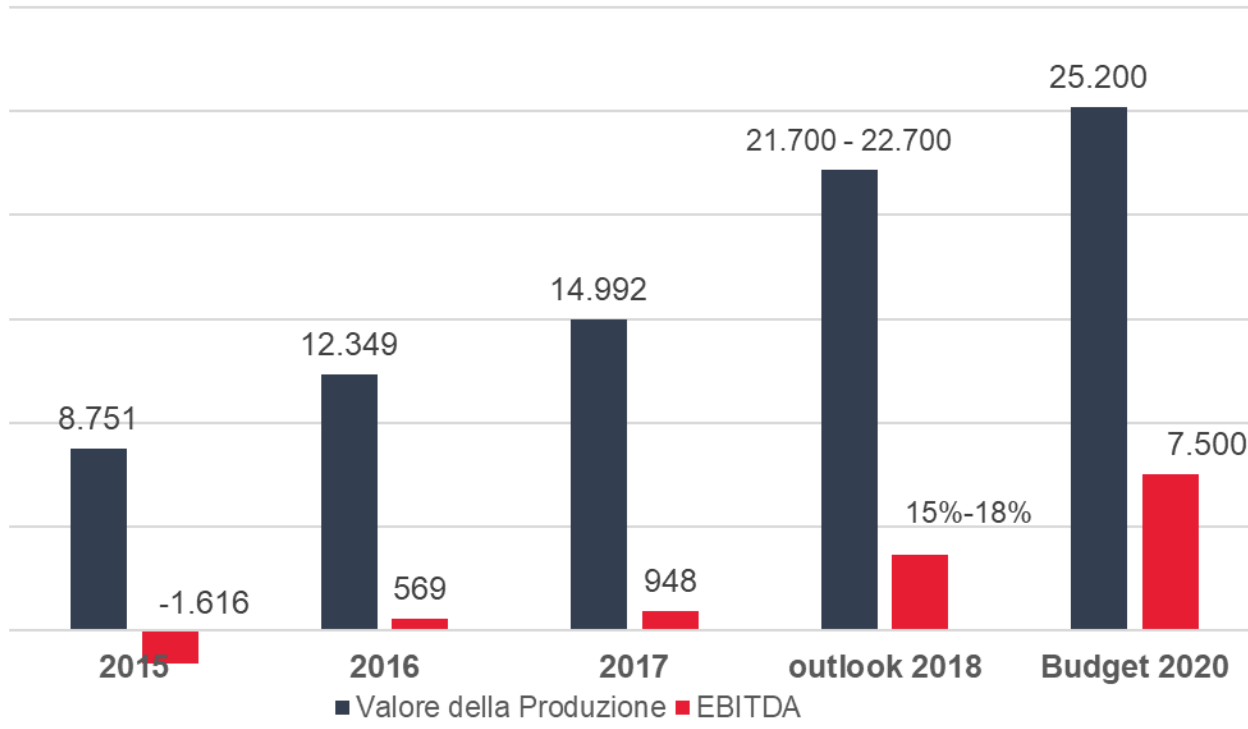
- PRISMI È L'UNICA AZIENDA CON UNA RETE CAPILLARE IN TUTTA ITALIA (ASSET DIFFICILMENTE SCALABILE) CHE È PRESENTE IN TUTTI I PRINCIPALI SEGMENTI DI MERCATO E, CON PRODOTTI VERTICALI, IN MOLTI CLUSTER AD ALTO POTENZIALE DI SVILUPPO
- LA SUA OFFERTA È AMPIA E STRATIFICATA
- LA SUA STRUTTURA DI MARKETING VEDE UN NOTEVOLE RAFFORZAMENTO
- IN PARTICOLARE, PRISMI HA LA POSSIBILITÀ DI ACCOMPAGNARE LE PMI NEL LORO PROCESSO DI CRESCITA INDUSTRIALE

IL CONTESTO DI MERCATO VEDE:

- IMPORTANTI LEADER STORICI ALLO STATO TENDENZIALMENTE POCO DINAMICI
- LA MAGGIOR PARTE DELL'OFFERTA FRAZIONATA IN MIGLIAIA DI WEB AGENCY

IL PERCORSO DELLE ACQUISIZIONI, CHE È DA TEMPO IN CORSO, È DESTINATO A CONTINUARE ED A CONSOLIDARSI NEI PROSSIMI ANNI.

IL PIANO STRATEGICO: START LINE

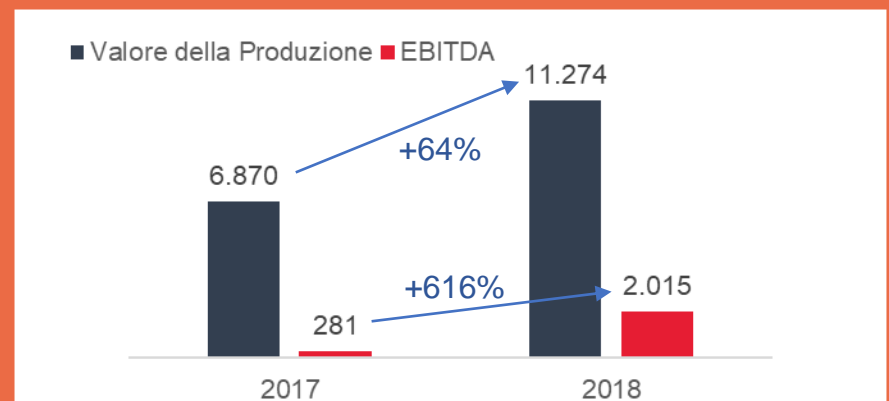


LA CRESCITA % DELL'EBITDA (DAL 6% DEL 2017 AL 15-18% DEL 2018) EVIDENZIA L'EFFETTO SCALA DEL MODELLO DI BUSINESS: RAGGIUNTO IL BREAK-EVEN, CON L'ASSORBIMENTO DEI COSTI FISSI, L'ULTERIORE AUMENTO DI FATTURATO SI SCARICA PRINCIPALMENTE SULL'EBITDA.

SI SEGNALE CHE AD OTTOBRE 2018 PRISMI S.P.A. HA SUPERATO I RECORD STORICI DI VENDITE LORDE GESTIONALI SIA GIORNALIERE (234 K) SIA MENSILI (2,2 MLN €).

NB.: dati consolidati. I dati 2016-2018 sono espressi secondo i principi IAS/IFRS.

I RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE



IL PIANO STRATEGICO: LA CRESCITA PER LINEE INTERNE

- LA CAPOGRUPPO VEDE IL PERMANERE DI UN SOSTENUTO TREND DI CRESCITA
- CREARE VALORE CONSERVERÀ IL PROPRIO BRAND, PUNTERÀ IN PARTICOLARE A DIVENTARE CENTRO DI COMPETENZA DI TUTTO IL GRUPPO PER L'E-COMMERCE, APPOGGIANDOSI A WELLNET PER QUELLI PIÙ IMPEGNATIVI.
- PRISMI CH NEL 2019 DOVRÀ AFFERMARE IL PROPRIO BRAND SUL MERCATO LOCALE ED ESTENDERE IL PROPRIO GIRO DI AFFARI
- TWO LEADERS OFFRIRÀ RAGIONI DI SPERIMENTAZIONE IN UN CLUSTER A RISCHIO BASSISSIMO E A COSTO MINIMO
- INGRANDIMENTI VERRÀ FUSA IN PRISMI A SUPPORTO DELLA SUA AREA PRODUTTIVA

IL PIANO STRATEGICO: LA CRESCITA PER LINEE ESTERNE

IL RUOLO DI WELLNET

DOPO LA FASE DI START UP, WELLNET DISPONE ORMAI DI UNA STRUTTURA ORGANIZZATIVA COLLAUDATA A SOSTEGNO DELLE PROPRIE PECULIARITÀ:

- LA CAPACITÀ COMMERCIALE E PRODUTTIVA DI COPRIRE TUTTE LE FASI DELLA DIGITAL TRANSFORMATION: DALL'OFF LINE AL DIGITAL MARKETING, DALLA CONSULENZA ALLA TECNOLOGIA, CON VERI PUNTI DI FORZA NEL CROSS SELLING
- LA CERTIFICAZIONE SALES NAVIGATOR LINKEDIN, ARRICCHIRÀ ULTERIORMENTE IL PROCESSO DI INBOUND MARKETING GRAZIE ANCHE ALLA CERTIFICAZIONE SU HUBSPOT E ALL'APPROCCIO DATA DRIVEN
- LA MESSA A PUNTO DI UNA SERIE DI STRUMENTI E TECNOLOGIE «STANDARDIZZATE» PER GRANDI CLIENTI (LIVE LEAD, DHI, Q&A)
- IL COMPLETAMENTO DELLA PRIMA FASE DEL PROGETTO SEO AI, UNICO IN EUROPA, SFRUTTANDO L'UNIONE DI INGREDIENTI PECULIARI DEL GRUPPO (CAPACITÀ TECNOLOGICA DI WELLNET ED ESPERIENZA VENTENNALE NELLA SEO DA PARTE DI PRISMI)

LE ACQUISIZIONI PREVISTE PER IL 2019 SONO DESTINATE A CONCENTRARSI SU WELLNET CON I SEGUENTI OBIETTIVI:

- L'INCREMENTO DEL FATTURATO A RITMI PIÙ SOSTENUTI DELLA CRESCITA ORGANICA (L'OBIETTIVO 2019 PUNTA A PIÙ CHE RADDOPPIARNE IL FATTURATO)
- UN PIÙ ROBUSTO POSIZIONAMENTO STRATEGICO SULL'ALTO SEGMENTO DI MERCATO
- IL MIGLIORAMENTO DEL RAPPORTO TRA IL FATTURATO E LA PFN DI GRUPPO GRAZIE ALL'ACQUISIZIONE DI FATTURATO CASH-POSITIVE
- UNA PIÙ AMPIA COPERTURA TERRITORIALE PRODUTTIVA E COMMERCIALE DEL GRUPPO PUNTANDO A INSEDIAMENTI NEI CENTRI DI MAGGIORE SVILUPPO INDUSTRIALE E/O DI ALTA FORMAZIONE

ESISTE UN FUNNEL GIÀ ARTICOLATO

LE ACQUISIZIONI POTREBBERO AVVENIRE CON CONCAMBIO DI AZIONI

IL PIANO STRATEGICO 2019-2022



PRISMI – IL MODELLO DELLA CAPOGRUPPO PREVEDE UNA VENDITA ALLE PMI DI PRODOTTI STANDARD CHE COMPORTANO UN GRANDE, POSITIVO EFFETTO LEVA SULLA MARGINALITÀ E UNA PFN FISIOLGICAMENTE NEGATIVA. SU QUESTO FRONTE LE LINEE STRATEGICHE SARANNO:

- PROSEGUIRE NEL PERCORSO DI EFFICIENTAMENTO PRODUTTIVO IN UN CONTESTO DI CRESCITA DEI VOLUMI
- AVVIARE UNA POLITICA PROGRESSIVA DI CONTENIMENTO DEI TERMINI DI PAGAMENTO PIÙ DILAZIONATI
- UTILIZZARE LO STRUMENTO DELLA CARTOLARIZZAZIONE DEI CREDITI PER RIDURRE LA PFN
- MIGLIORARE LA COMUNICAZIONE SIA ESTERNA CHE INTERNA



WELLNET PRESIDIERÀ IL MERCATO DELLE GRANDI AZIENDE E DELLA PA CON UNA CRESCITA SIA ORGANICA CHE PER LINEE ESTERNE. INOLTRE:

- IMPLEMENTERÀ UN CONTROLLO INDUSTRIALE PER AUMENTARE IL MARGINE PER COMMESSA IN UN MODELLO CARATTERIZZATO DA MARGINALITÀ ANCHE PIÙ RIDOTTA, MA SEMPRE CASH-POSITIVE, A SOSTEGNO DELLA PFN DI GRUPPO
- ADOTTERÀ UNA POLITICA DI EMPLOYEE BRANDING PER ATTIRARE RISORSE PROFESSIONALI SEMPRE PIÙ RICERCATE
- PRESTERÀ UNA FORTE E CONTINUA ATTENZIONE ALLA INNOVAZIONE DI PRODOTTO CON INVESTIMENTI SU PROGETTI AD ALTA TECNOLOGIA (ES.: SEO AI)

FINANCIALS

PRISMI HA COLLOCATO POCHI GIORNI FA L'ULTIMA TRANCHE DEL POC PER 1.010 K CON SCADENZA AL 2021, INTERAMENTE SOTTOSCRITTO DA INVESTITORI ISTITUZIONALI.

INOLTRE, IN QUESTI GIORNI, STA COLLOCANDO L'AUMENTO DI CAPITALE, LANCIATO A MARZO 2018, PER L'IMPORTO RESIDUO DI 1.740.031,24 EURO.

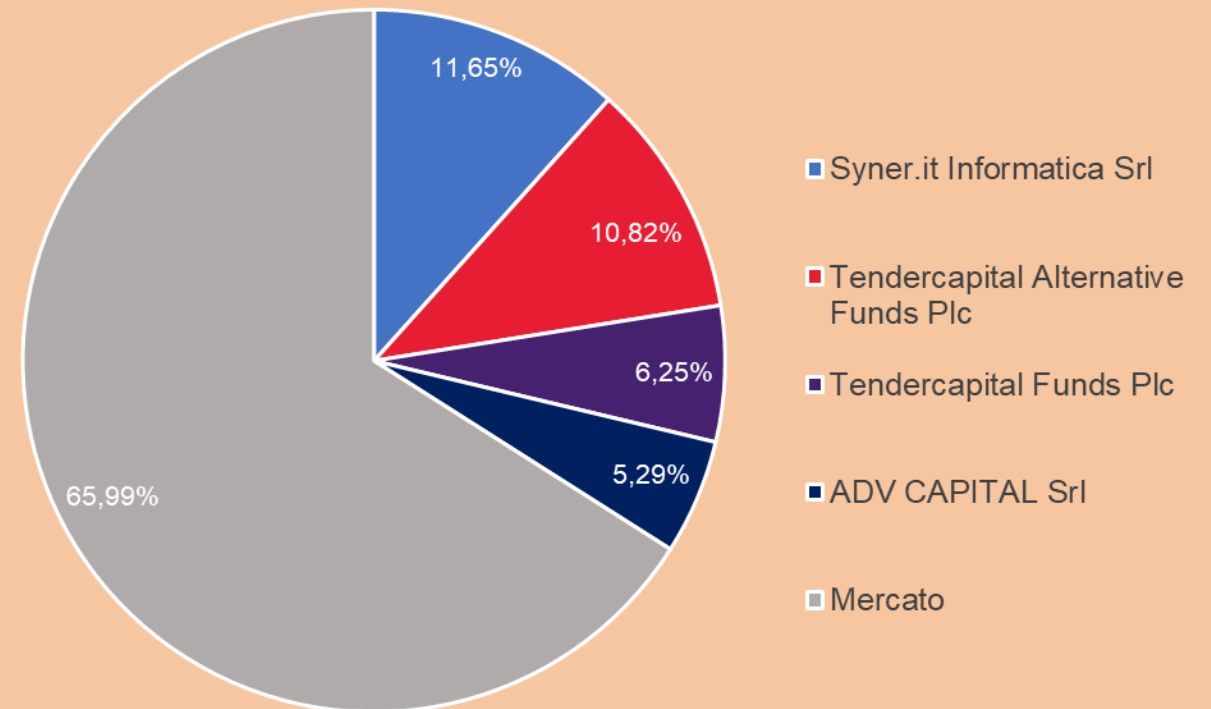
A PROPOSITO DI PFN

IL MODELLO DI BUSINESS RATEALE, IN UN QUADRO DI FORTE CRESCITA DEI VOLUMI, INCIDE FISIOLGICAMENTE SULLA DIMENSIONE DELLA PFN CHE, AL 30.6.2018, AMMONTAVA A 20,5 MILIONI DI EURO.

VA SEGNALATO CHE CIRCA IL 50% DI DETTO IMPORTO È GENERATO DA CREDITI AUTOLIQUIDANTI.

DAL 2019, TRAMITE L'UTILIZZO DELLA CARTOLARIZZAZIONE, È DA PREVEDERE UN CALO DELLA PFN PUR IN PRESENZA DI UN ULTERIORE INCREMENTO DELLE VENDITE.

UNA VERA PUBLIC COMPANY





GRAZIE DELL'ATTENZIONE