



GIGLIO GROUP PRESENTA LE LINEE GUIDA STRATEGICHE DEL NUOVO PIANO INDUSTRIALE

IL GRUPPO SI FOCALIZZA SULL'E-COMMERCE 4.0, PUNTA SULLA CINA. SIGLATI 12 NUOVI ACCORDI CON NOTI BRAND ITALIANI.

Milano, 5 febbraio 2018 - Giglio Group S.p.A. (Ticker GGTV) (“Giglio Group” o la “Società”) – prima piattaforma di e-commerce 4.0 quotata dal 20 marzo 2018 sul mercato MTA-STAR di Borsa Italiana – comunica le linee strategiche di business del Gruppo che anticipano il piano industriale che verrà approvato nel mese di Marzo.

Giglio Group ha perfezionato negli anni il proprio modello di business, evolvendosi da Media company a Digital company, definendo così il concetto di e-commerce 4.0 (a “filiera completa”) attraverso le sue divisioni Ibox Digital e IBox Distribution, che oggi possono vantare 12 nuovi accordi già siglati e 34 in fase finale di negoziazione che si aggiungono ai 70 brand già in portafoglio. L’e-commerce 4.0 del Gruppo si è sviluppato nel corso del 2018 anche grazie agli accordi strategici siglati con due importanti operatori di tecnologia abbinata all’e-commerce come Oracle e Sopra Steria, concentrandosi per la parte media unicamente sulle aree strumentali alla promozione delle vendite online.

Alessandro Giglio, Presidente di Giglio Group, dichiara: *“Siamo convinti che il nostro modello di e-commerce 4.0 sia il futuro e abbiamo lavorato in questi anni per renderlo non solo evoluto tecnologicamente, ma anche un unicum a livello mondiale. Un brand che si affida a noi, oggi, può essere collegato a tutte le maggiori piattaforme di vendita online del mondo, in modo strategico rispetto ai propri obiettivi di target e di vendita. L’e-commerce è un mercato cresciuto costantemente dal 2010 di almeno il 6% all’anno e accelererà ulteriormente la crescita nei prossimi anni. Riteniamo pertanto di aver intrapreso il percorso di business migliore e nei tempi giusti, per avere vantaggi competitivi e ritorni importanti a livello di Gruppo”.*

Oggi Giglio Group è un **“Worldwide Digital Enabler”** che fornisce servizi tailor made B2B e B2C nel settore fashion, con oltre 70 brand partner a cui offre servizi integrati che vanno dalla creazione di piattaforme e-commerce, al loro collegamento con i principali marketplace lifestyle a livello mondiale fino alla gestione online dello stock, contando 280 milioni di pagine viste e 45 milioni di sessioni web annue.

LINEE STRATEGICHE

Per continuare a crescere Giglio Group punta a rafforzare Ibox e a diventare il partner di riferimento per il business online dei brand lifestyle italiani (Moda, Design e Beauty).

Nuove partnership con i più prestigiosi marketplace nel mondo

Per rafforzare ulteriormente l'area di business B2B dedicata alla gestione della vendita online delle collezioni *on season e off season* attraverso le vetrine dei digital retailers più importanti al mondo, Giglio Group punta ad arricchire ulteriormente il numero delle collaborazioni con le piattaforme fashion e lifestyle a livello internazionale.

Attualmente IBOX Distribution distribuisce **46 brand attraverso 78 marketplace nel mondo** ed entro la fine del 2019, prevede di definire nuovi accordi con altre piattaforme online, sia per consolidare i mercati già presidiati (tra cui Usa, Russia, Cina e Australia), che per espandersi in mercati emergenti, quali America Latina, India, Emirati Arabi e Canada.

Proprio **negli Emirati Arabi**, il Gruppo, che opera da single player in questo segmento di mercato, ha in questi giorni siglato un **nuovo accordo** con il marketplace di riferimento **Souq.com**.

Nuove opportunità per i brand sul mercato cinese

Giglio Group già da tempo ha investito strategicamente sul **mercato cinese**, che da solo produce **circa l'83% delle vendite e-commerce mondiali**, ottenendo una presenza capillare sulle principali piattaforme digitali del Paese.

L'**obiettivo** da qui ai prossimi **5 anni** in Cina prevede un'espansione sia per quanto riguarda gli accordi con **nuovi brand**, che dovrebbero arrivare a **circa 50**, sia per ciò che concerne **il numero dei marketplace**. L'effetto combinato della crescita attesa del portafoglio marchi e delle partnership con i marketplace in Cina rende concreta la proiezione di arrivare ad un'incidenza del mercato cinese a circa il 30% del fatturato complessivo del Gruppo entro i prossimi cinque anni.

Attraverso la propria notevole expertise in Cina, Giglio Group garantisce ai brand l'avvio delle vendite online in tempi rapidi. Attraverso lo sviluppo di un **sito e-commerce** localizzato per il mercato cinese, oltre che alla realizzazione di **"shop in shop"** del Brand sui principali marketplace, sia full price che off price, inoltre, garantisce un'accelerazione nell'acquisizione di **visibilità** sul mercato cinese. Grazie alle proprie properties media (TV e Digital) che sviluppano oltre 180 milioni di contatti l'anno, abbinate al **T-commerce su WeChat**, Giglio ha creato e lanciato un modello innovativo di business che integra e-commerce e social media che è in grado di tramutare immediatamente in acquisto i contenuti video trasmessi su web e mobile.

Oggi il Gruppo, grazie anche alla **ICP license, che gli consente di operare direttamente B2C in Cina**, ad un proprio team locale, che coordina l'intera filiera e-commerce dalla strategia al digital marketing, al customer service, e avvalendosi di un hub logistico nella free trade zone di Shanghai, **assicura le vendite e-commerce di qualsiasi Brand in Cina con costi di avviamento estremamente ottimizzati e con un veloce time to market**.

Giglio Group, dunque, accelera la sua crescita e consolida la sua leadership nel panorama dell'e-commerce mondiale, dove si propone come un unicum, dal momento che può offrire una soluzione completa di distribuzione online ai brand del settore moda.

Alessandro Santamaria, Managing Director Digital & Strategy di Giglio Group, commenta: *"Grazie al lavoro di preparazione fatto negli scorsi mesi oggi siamo competitivi in termini di persone, tecnologie, strategie e mercati. Siamo dunque pronti a supportare ciascun brand con un servizio su misura e integrale a livello di distribuzione online, grazie a un'offerta a filiera completa che parte dal sito e-commerce del brand per passare dalla distribuzione on season, agli e-tailer e ai marketplace internazionali, per arrivare infine anche alla gestione dello stock online. Tutto questo ci permette di*

offrire un sell through del 100% grazie anche alla forte expertise in termini di strategia e pianificazione.”

Informazioni su Giglio Group:

Fondata da Alessandro Giglio nel 2003 e quotata in Borsa sul segmento STAR, Giglio Group è un “Worldwide Digital Enabler”. Con Head Quarter a Milano e sedi a New York, Shanghai, Hong Kong, Roma, Lugano e Genova, fornisce servizi tailor made B2B e B2C, attraverso le linee di business IBox Distribution e IBox Digital. Grazie alla sua notevole expertise, Giglio Group può garantire alle aziende clienti l’avvio delle vendite online dei propri prodotti attraverso una piattaforma che, partendo dall’implementazione e gestione di e-store monomarca realizzati e gestiti a 360° potrà poi offrire un placement dedicato sui marketplace sia full price che off price e, per quanto riguarda il mercato cinese, spingerne ulteriormente le vendite online attraverso il supporto delle proprie media properties (TV e Digitali).

CONTATTI

Investor Relations:

ir@giglio.org

(+39)0283974207

Ufficio stampa Corporate&Finance:

Spriano Communication&Partners

Matteo Russo e Cristina Tronconi

Tel. 02 83635708 mob. 347/9834881

mrusso@sprianocommunication.com

ctronconi@sprianocommunication.com

Ufficio stampa Corporate&Business:

PAMBIANCO Communication

Lucia La Porta e Francesca Magrotti

communication@pambianco.com

Tel. 02/76388666

Fine Comunicato n.20076-11

Numero di Pagine: 5