



# PRISMI Group

## Maggio 2019



Modena, 9 maggio 2019

# IL BUSINESS MODEL SI RAFFORZA SUI DRIVER DI MERCATO

SI CONFERMA L'UNICITA' DEL BUSINESS MODEL:

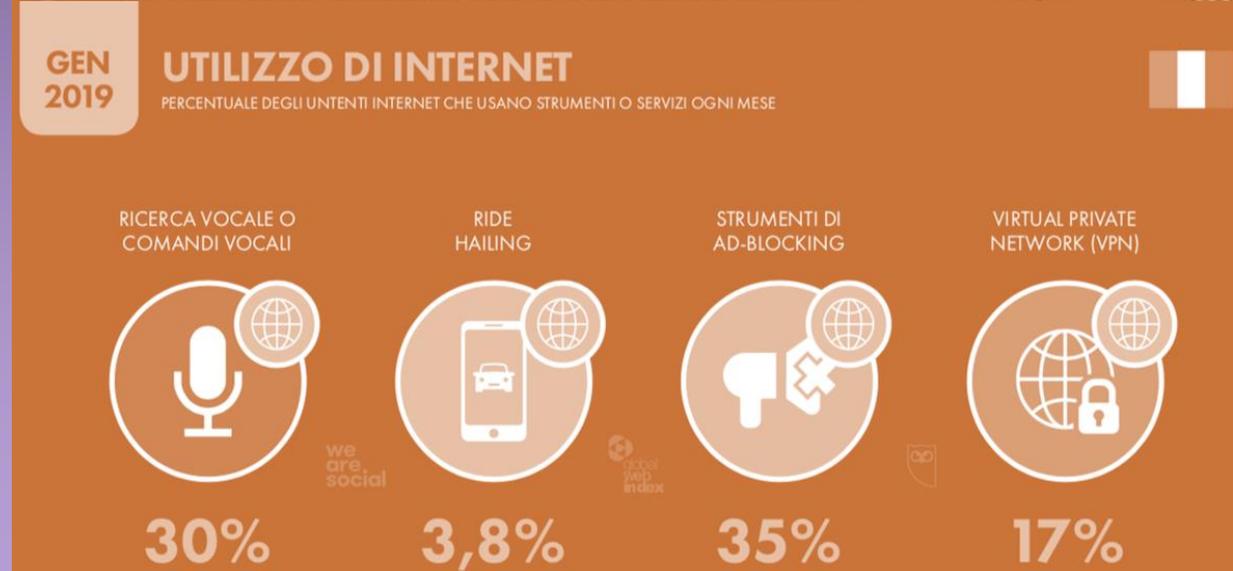
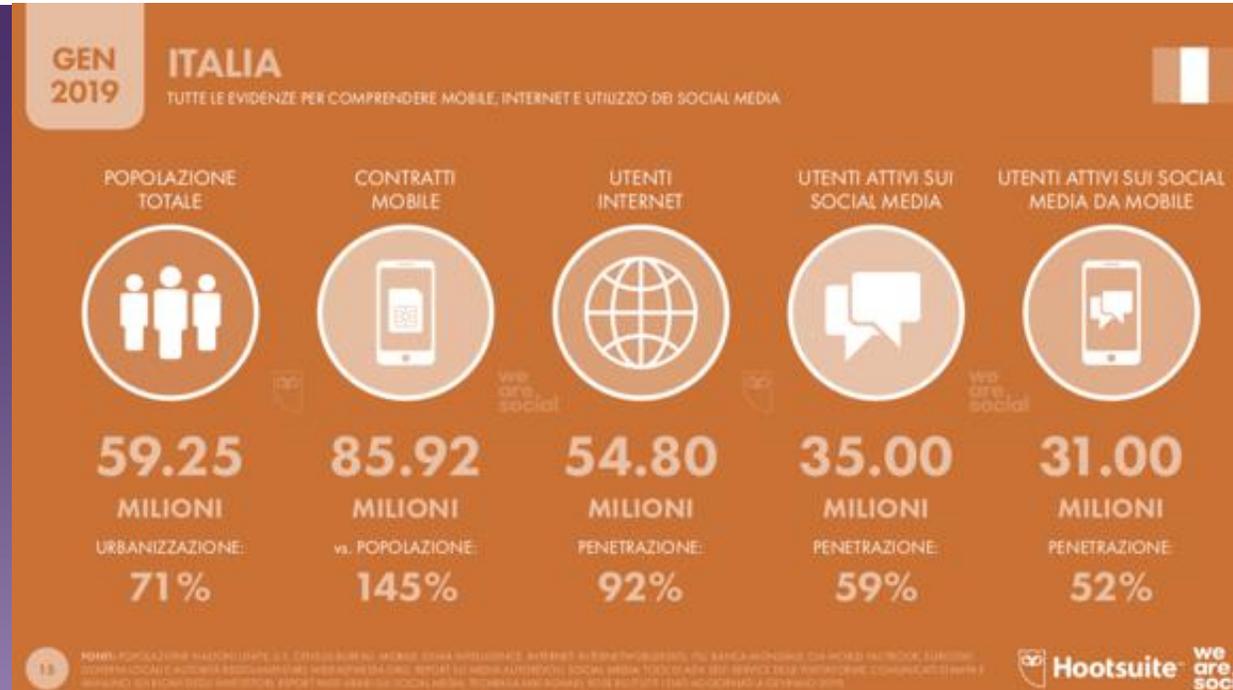
▲ FOCUS COSTANTE SULLE PICCOLE MEDIE IMPRESE CON I BRAND PRISMI E CREAREVALORE

▲ CRESCITA SOSTENUTA NELL'ALTO SEGMENTO CON WELLNET.

IL MERCATO SEGNA UNA FORTE E COSTANTE ESPANSIONE, ANCHE DI TAGLIO QUALITATIVO: CONTINUA AD AUMENTARE IL NUMERO DI UTENTI CHE SI AFFACCIANO AL DIGITALE MA CRESCE ANCHE, LA RICHIESTA DI QUALITA' E COMPLESSITA' DA PARTE DEL MERCATO.

**CIO' SIGNIFICA CHE ...IL DIGITALE FUNZIONA →**

IN QUESTO CONTESTO PRISMI SI PRESENTA, SIA SOTTO IL PROFILO DELL'OFFERTA (CON I SUOI DIVERSI BRAND), CHE SOTTO IL PROFILO DELL'ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE, COME UN GRUPPO IN GRADO DI COGLIERE LA DOMANDA NASCENTE DELLE PMI (SU CUI LA SUA LEADERSHIP RISULTA ANCORA RAFFORZATA) E DI ACCOMPAGNARNE L'EVOLUZIONE SINO ALLE ESIGENZE PIU' COMPLESSE, CUSTOMIZZATE E DI ALTO SEGMENTO.



# IL 2018 E I PRIMI MESI DEL 2019



IL 2018 HA CONFERMATO IL TREND DI CRESCITA INIZIATO NEL 2016  
IL BILANCIO CONSOLIDATO DI PRISMI (PIU' POSITIVO QUELLO DELLA SOLA CAPOGRUPPO), HA VISTO UN FORTE INCREMENTO DEL VALORE DELLA PRODUZIONE (+42%) E DELL'EBITDA (+191%).  
LA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA SI E' ATTESTATA A 25,4 MILIONI (19,1 NEL 2017), IN LINEA CON L'ANDAMENTO DELLE VENDITE.

IN PARTICOLARE:

- ▲ E' STATO COMPLETATO IL PROCESSO DI RAFFORZAMENTO MANAGERIALE
- ▲ CONTINUA UN RITMO DI OFFERTA CRESCENTE SIA SOTTO IL PROFILO QUANTITATIVO CHE QUALITATIVO
- ▲ LA DELIVERY CONTINUA IL SUO PERCORSO DI EFFICIENTAMENTO ASSORBENDO INGRANDIMENTI E INTEGRANDO L'AREA DI WELLNET
- ▲ LA RETE DI VENDITA RISULTA ULTERIORMENTE RAFFORZATA
- ▲ II MIX DELLE VENDITE E LA QUALITA' DELLE ESAZIONI RISULTANO ENTRAMBE MIGLIORATE
- ▲ IL MARKETING E' IN VIA DI COSTANTE POTENZIAMENTO.



WELLNET, NONOSTANTE UN ECCELLENTE QUADRIMESTRE FINALE DEL 2018, HA CHIUSO L'ANNO CON UN RISULTATO NEGATIVO LEGATO ALLA FASE DI START UP E ALLA COMPLESSITA' DELL'INTEGRAZIONE DI 3 AZIENDE (L'ACQUISITA WELLNET, 3DING CONSULTING E 2THE POINT).



RISULTATO ECONOMICO POSITIVO DI  
**PRISMI CH**



# GLI OBIETTIVI DEL GRUPPO PER IL 2019



## PRESUPPOSTI

-  DIFFUSIONE COMMERCIALE NAZIONALE
-  PRESENZA IN TUTTI I SETTORI MERCEOLOGICI
-  OLTRE 4.000 CLIENTI SOLO TRA LE PMI
-  CONTINUA ESTENSIONE ED INNOVAZIONE DELL'OFFERTA
-  PROSECUZIONE DELL'EFFICIENTAMENTO ORGANIZZATIVO E PRODUTTIVO.



IN UN MERCATO IN FORTE CRESCITA ALCUNI LEADER STORICI CONFERMANO UN TRAND DI RIDOTTA DINAMICITA' MENTRE MIGLIAIA DI NUOVI E VECCHI OPERATORI DEBONO FRONTEGGIARE I LIMITI ALLO SVILUPPO CONNESSI CON LA LORO RIDOTTA DIMENSIONE. CONTINUA CIOE' A PALESARSI UN'OFFERTA MOLTO FRAZIONATA IN MIGLIAIA DI WEB AGENCY.

IL PERCORSO DELLE ACQUISIZIONI E AGGREGAZIONI, DA TEMPO IN CORSO, E' DESTINATO A CONSOLIDARSI.



## OBIETTIVI DI PRISMI:

CONTINUARE IN UNA CRESCITA SOSTENUTA DEI VOLUMI MIGLIORANDO I TERMINI E LE CONDIZIONI FINANZIARIE PRATICATE ALLA CLIENTELA .

**COMPLESSIVAMENTE IL GRUPPO OCCUPA 200 ADDETTI NELLE SUE 7 SEDI.**



## OBIETTIVI DI WELLNET:

-  RAGGIUNGERE E SUPERARE I VOLUMI PREVISTI A BUDGET
-  GENERARE CASSA
-  ULTIMA RIGA CON IL RISULTATO POSITIVO
-  FINALIZZARE ALMENO UNA ACQUISIZIONE NEL CORSO DEL 2019.

# KEY FACTOR 1: LO SVILUPPO DELL'OFFERTA



- ▲ E' CONTINUA L'ATTIVITA' DI MANUTENZIONE DEL LISTINO (SONO STATI LANCIATI DEI NUOVI PRODOTTI «STRATEGIA» SULLA LEAD GENERATION E SULL'E-COMMERCE)
- ▲ PRISMI CONTINUA AD ESSERE LEADER NELLA SEO
- ▲ IL FUNNEL DI INNOVAZIONE E' CONTINUAMENTE SORVEGLIATO: IN QUESTO MOMENTO E' ATTENTO IN PARTICOLAR AI C.D. VERTICALI (BEAUTY E WELLNESS)
- ▲ LE NOVITA' PRINCIPALI SONO:
  - ▲ **WIDEMARK**: PIATTAFORMA WEB PER LA VENDITA ONLINE CHE CONSENTE DI VENDERE PRODOTTI SUI PIÙ IMPORTANTI **MARKETPLACE** PRESENTI SUL MERCATO, COME EBAY E AMAZON.
  - ▲ **FAST LEAD**: PIATTAFORMA WEB CHE TRACCIA IL TRAFFICO COMMERCIALE SUI SITI WEB E CONSENTE A CHI LO UTILIZZA DI CONOSCERE L'IDENTITÀ E GLI INTERESSI DELLE AZIENDE CHE VISITANO IL PROPRIO SITO
  - ▲ **AIMINTOO**: PIATTAFORMA DI FIDELIZZAZIONE DEGLI UTENTI E PROMOZIONE DEI PRODOTTI ADATTA A TUTTI I BUSINESS "LOCAL".



- ▲ **VOCAL ASSISTANT**: SVILUPPO DI SKILL E ACTION PER I PRINCIPALI ASSISTENTI VOCALI (GOOGLE ASSISTANT, SIRI E ALEXA) IN UN'OTTICA DI MIGLIORAMENTO DELLA USER EXPERIENCE
- ▲ **LIVE LEAD**: TOOL PROPRIETARIO, SVILUPPATO PER CONSENTIRE DI RACCOGLIERE E GESTIRE CONTATTI DURANTE FIERE, MANIFESTAZIONI ED EVENTI IN MANIERA SEMPLICE E INTUITIVA, TRAMITE UNA APP INSTALLABILE SU SMARTPHONE E TABLET
- ▲ **SEO AI** SISTEMA DI "REVERSE ENGINEERING" SVILUPPATO DA WELLNET, CHE RICORRE ALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER ANALIZZARE I MECCANISMI DI RANKING DI GOOGLE E DEFINIRE LE RICERCHE E IL RELATIVO DOMINIO SEMANTICO DA PRESIDARE, NONCHÉ LE STRATEGIE PIÙ EFFICACI PER OTTIMIZZARE IL SITO AZIENDALE.

# KEY FACTOR 2: L'AREA TECNICA & DELIVERY

DOPO I RISULTATI DI CARATTERE STRAORDINARIO REGISTRATI NEL 2018, LE TECNICHE DI PRODUZIONE SONO STATE ULTERIORMENTE AFFINATE NEL CORSO DEL PRIMO QUADRIMESTRE 2019:

- ▲ È STATA COMPLETATA L'INTEGRAZIONE OPERATIVA DI **INGRANDIMENTI** CHE OGGI PRODUCE CIRCA IL 13% DEI SERVIZI DI PRISMI
- ▲ SONO STATE RAFFORZATE LE SINERGIE TECNICHE CON **WELLNET** NEI SETTORI DELLO SVILUPPO SW E DEL MONITORAGGIO DEI KPI
- ▲ È STATO CONSOLIDATO IL POSIZIONAMENTO TECNOLOGICO DI **CREARE VALORE** SULL'E-COMMERCE
- ▲ È STATO AVVIATA IN COLLABORAZIONE CON L'UFFICIO COMMERCIALE LA FUNCTION «HELP DESK» A SUPPORTO DELLA RETE DI VENDITA NELLA PRESENTAZIONE DI **SOLUZIONI CUSTOM**
- ▲ SONO STATE POTENZIATE LE AREE DEL PROJECT MANAGEMENT E DELL'ACCOUNTING CON L'INTRODUZIONE DI PROGRAMMI DI FORMAZIONE ANCHE GRAZIE ALLO STRUMENTO DEL **WEBINAR**.

NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2019 SI CONCLUDERANNO DUE IMPORTANTI PROGETTI OGGI IN PROGRESS: IL **TICKETING** PER IL SUPPORTO TECNICO (AUMENTO DELL'EFFICIENZA NEL PROBLEM SOLVING) E IL NUOVO **PRODUCT MANAGER** (MIGLIORE GESTIONE DEI TASK).

IL 2019 SARA' SOPRATTUTTO CONCENTRATO SUL POTENZIAMENTO DELLA FUNZIONE DI **CUSTOMER CARE** SVILUPPATA CON LO SCOPO DI AUMENTARE ANCORA LA QUALITA' DELLA DELIVERY E MIGLIORARE IL SUPPORTO AI CLIENTI.



# KEY FACTOR 3: L'AREA COMMERCIALE

▲ NEL PRIMO QUADRIMESTRE DEL 2019 LE VENDITE GESTIONALI LORDE DI PRISMI E WELLNET SI SONO ATTESTATE A 8.746 K (7.401 K NEL 2018, SEGNANDO UN +18,2%) CON UNO SCOSTAMENTO DEL -6,8% RISPETTO AL BUDGET (9.437K). LO SCOSTAMENTO SCONTA ANCHE LA DISOMOGENEITA' DEI CALENDARI E LA RIDUZIONE DELLE RATE

- ▲ IL NUMERO DEGLI AGENTI CONTINUA AD AUMENTARE
- ▲ CRESCENTE LA COPERTURA DEL TERRITORIO NAZIONALE

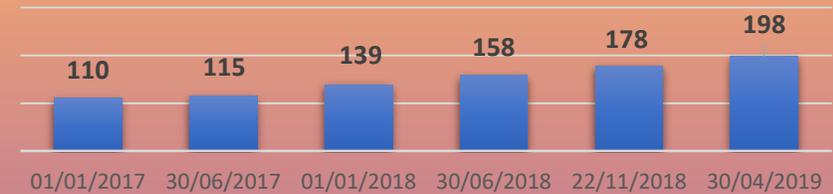
▲ L' ANDAMENTO DELLE VENDITE GESTIONALI LORDE DI PRISMI FINO AD APRILE NEL CONFRONTO CON L'ANALOGO PERIODO DELL'ANNO PRECEDENTE (DATI GESTIONALI) VEDE UNA CRESCITA DEL 7%.

▲ E' DA SEGNALARE CHE LA CRESCITA DI PRISMI AVVIENE IN CONCOMITANZA CON I PROCESSI IN ATTO DI MINORE DILAZIONE DI CREDITO CONCESSA AI CLIENTI

▲ ANCHE LA RETE DI ACCOUNT DI WELLNET E' IN VIA DI RAFFORZAMENTO

▲ LA FORTE CRESCITA DI WELLNET +83% FINO AD APRILE RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE (VENDITE GESTIONALI LORDE) NONCHE' IL POSITIVO PORTAFOGLIO ORDINI IN VIA DI ACQUISIZIONE SOTTOLINEANO IL FAVOREVOLE COMPIMENTO DEL PROCESSO DI INTEGRAZIONE.

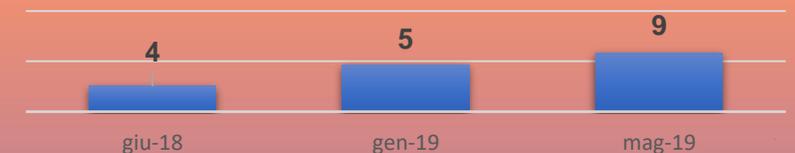
## Numero di Agenti di PRISMI



## Vendite gestionali lorde di PRISMI



## Numero di Account di Wellnet



## Vendite gestionali lorde di WELLNET

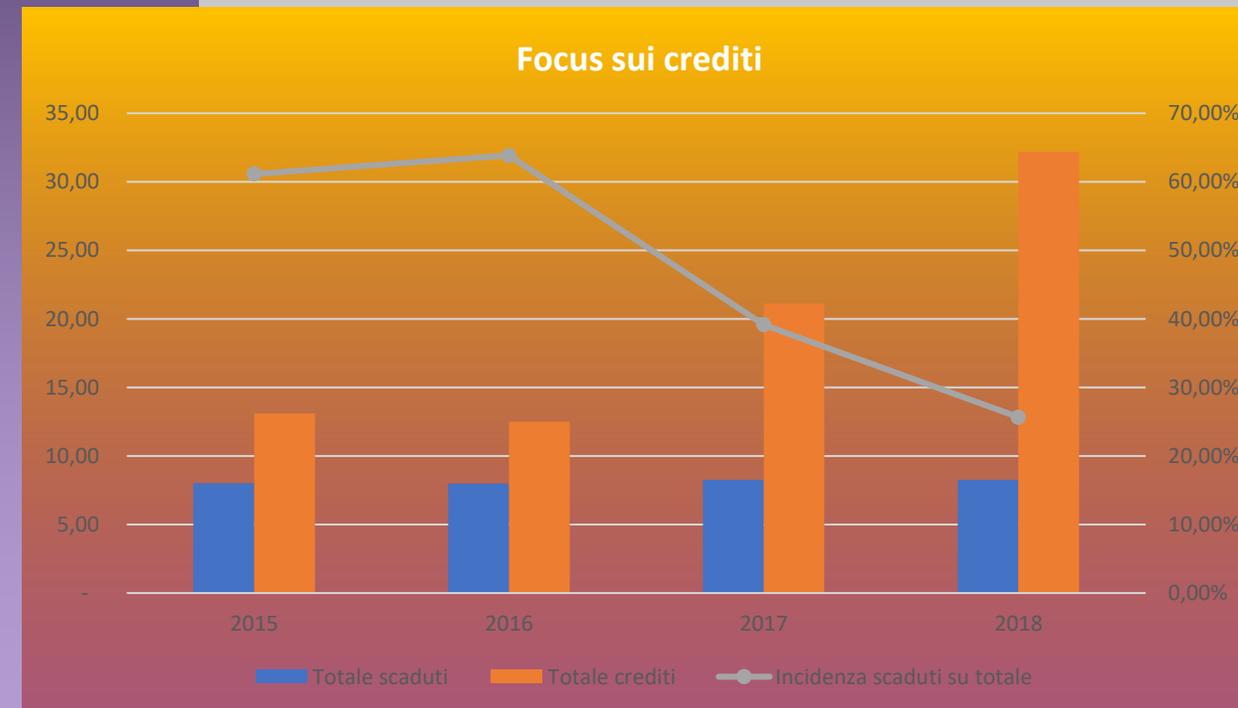


# KEY FACTOR 4: ANDAMENTO DEL MIX E DEI CREDITI

- ▲ IL MIX DELLE VENDITE E' MIGLIORATO SIA IN RAGIONE DEI PROVVEDIMENTI PRESI (NOVITA' SOLO A 24 MESI), SIA IN RAGIONE DEI POSITIVI COMPORTAMENTI DI AUTODISCIPLINA RICHIESTI ALLA RETE DI VENDITA.
- ▲ I MESI DI RATEIZZAZIONE MEDIA SONO PASSATI DA 37 DEL 1 GENNAIO 2017 AI 31 MESI DEL 2018 e 2019. IL TREND SEGNA UN ULTERIORE CONSOLIDAMENTO
- ▲ NELLO STESSO PERIODO GLI ACCONTI SONO CRESCIUTI DI OLTRE IL 50% ATTESTANDOSI SUL 10% DEL FATTURATO.
- ▲ LA NUOVA PROCEDURA DI GESTIONE DEI CREDITI MESSA IN ATTO NEL 2017 CONTINUA A MANIFESTARE I SUOI EFFETTI POSITIVI SULL'ANDAMENTO DEGLI INSOLUTI
- ▲ CRESCENTE E' L'ATTENZIONE ALLA PRESELEZIONE DEI CONTRATTI DA VALIDARE
- ▲ EMERGE CHE I CREDITI SCADUTI NEI CONFRONTI DEI CLIENTI SONO RAPPRESENTATI DA UN VALORE COSTANTE NONOSTANTE IL FORTE INCREMENTO TOTALE DEI CREDITI CONNESSO ALL'INCREMENTO DEI VOLUMI.

Anno	Scaduti totali*	Crediti totali	Incidenza
2015	8,01	13,10	61,15%
2016	7,98	12,50	63,84%
2017	8,26	21,10	39,15%
2018	8,26	32,20	25,65%

\* Base dati per le diverse azioni di recupero crediti



# KEY FACTOR 5: L'AREA MARKETING

- ▲ LA FUNZIONE MARKETING E' IN VIA DI POTENZIAMENTO E SUPPORTA IL POSIZIONAMENTO E LA CRESCITA DEI SINGOLI BRAND E IL LANCIO DEI NUOVI PRODOTTI
- ▲ CONTINUA LA RIDUZIONE DEI COSTI DELLA LEAD GENERATION.
- ▲ CRESCENTE IL SUPPORTO ALLA RETE DI VENDITA CON NUOVI STRUMENTI DI VENDITA E DI FORMAZIONE. E' IN CORSO UN PROGETTO FORTEMENTE ARTICOLATO CHE E' STATO NOMINATO.

Conoscenza  Competenza

- ▲ MOLTO SIGNIFICATIVI I RISULTATI OTTENUTI SULLA REPUTATION

**PRISMI**  
INNOVATIVE DIGITAL INDUSTRY

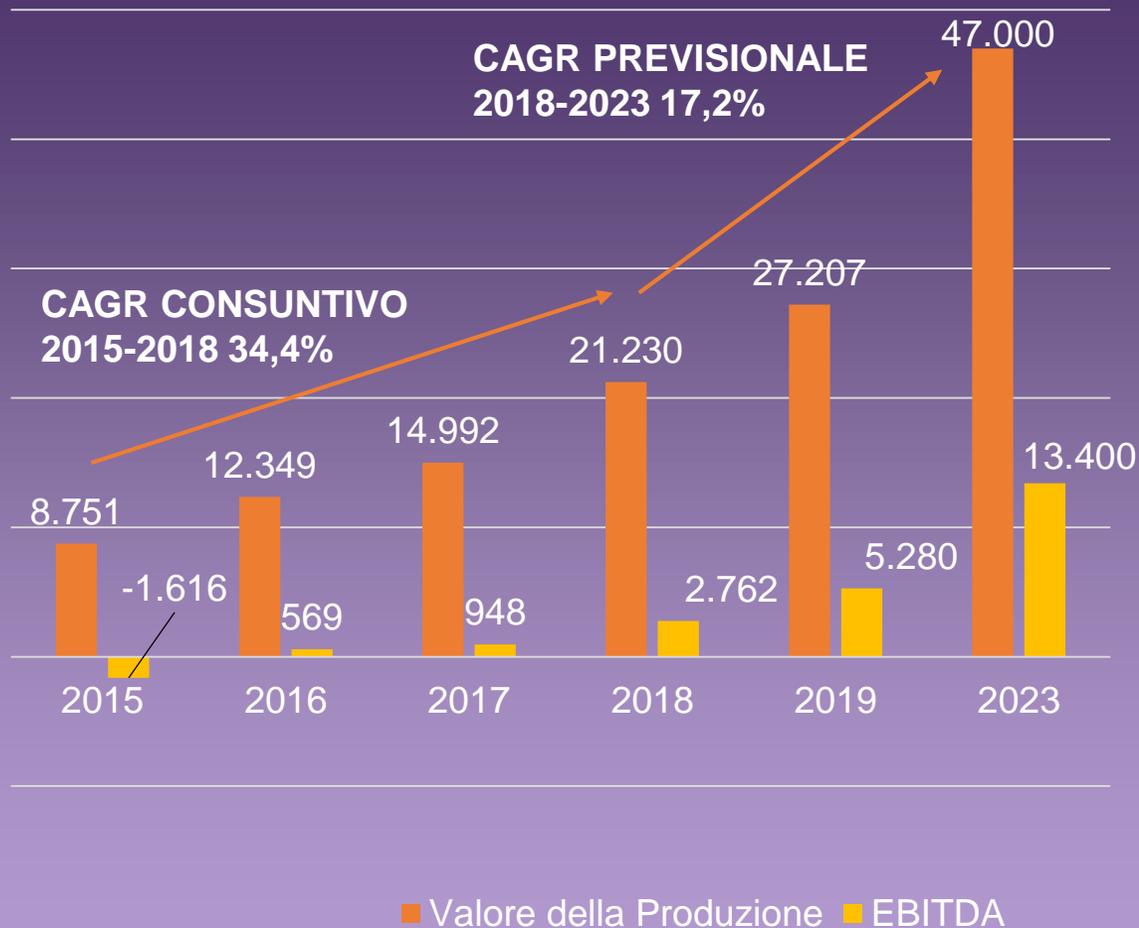


**PRISMI S.p.A.**

Recensioni 111 • Molto buono



# IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE 2019-2023



VALORI IN MIGLIAIA

LA SOSTENIBILITA' DEL PIANO DI CRESCITA DEI RICAVI E DELL'EBITDA E' PRUDENZIALE SE RAPPORATA AI QUATTRO ANNI PRECEDENTI.

I CAGR RISULTANO COMUNQUE SOSTENUTI.



# I NUMERI DEL CONSOLIDATO A CONFRONTO

CONTO ECONOMICO GRUPPO PRISMI	2017	2018	Budget 2019
Valore della produzione	14.992	21.230	27.207
	100,0%	100,0%	100,0%
Costi variabili aziendali	(5.966)	(8.417)	(10.853)
	-39,8%	-39,6%	-39,9%
Margine di contribuzione	9.026	12.814	16.354
	60,2%	60,4%	60,1%
Costo del lavoro	(5.389)	(6.745)	(8.206)
	-35,9%	-31,8%	-30,2%
Costi fissi di struttura	(2.689)	(3.307)	(2.868)
	-17,9%	-15,6%	-10,5%
Margine operativo lordo (EBITDA)	948	2.762	5.280
	6,3%	13,0%	19,4%

**CRESCITA DEL 28% CONTRO IL 41% DEL 2018**

**STESSA INCIDENZA DEI COSTI VARIABILI**

**SI È IPOTIZZATA, PRUDENZIALMENTE, UNA CRESCITA DELL'ORGANICO MA, L'OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE INTERNE SARA' L'OBIETTIVO PREVALENTE.**

**I COSTI FISSI DEL 2019 SONO PREVISTI IN CALO PER:**

- OTTIMIZZAZIONI GRAZIE ALLA FUSIONE CON IGM
- AZZERAMENTO DEI COSTI ECCEZIONALI IN WELLNET DERIVANTI DA START UP E FUSIONI SOCIETARIE
- AZZERAMENTO DI ALCUNI COSTI DI PRISMI (GDPR, 231, IAS) NON RIPETIBILI NEL 2019.

**EBITDA IN FORTE CRESCITA GRAZIE ALL'EFFETTO SCALA (COME GIÀ SI È EVIDENZIATO NEL 2018).**

# FINANCIALS

IL RAPPORTO TRA LA PFN E I PRINCIPALI INDICATORI MIGLIORERÀ SIGNIFICATIVAMENTE NEGLI ANNI:

	2018	2019	2023
PFN/Fatturato	1,19	0,80	0,36
PFN/EBITDA	9,18	4,12	1,27

CIÒ SARÀ POSSIBILE TRAMITE DUE AZIONI CONGIUNTE:

▲ UTILIZZO PER GLI ANNI 2019 E 2020 DELLA CARTOLARIZZAZIONE

▲ RIDUZIONE DEL NUMERO DI RATE CONCESSE AI CLIENTI PRISMI GRAZIE AD UNA SERIE DI AZIONI GIÀ INIZIATE:

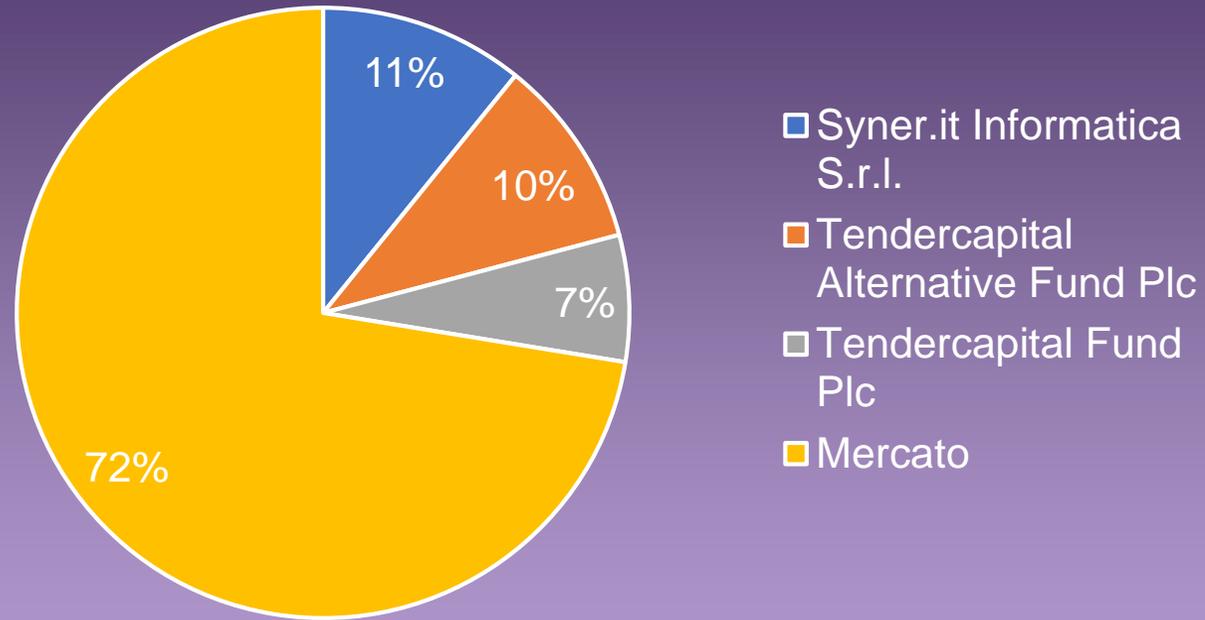
- ▲ RAFFORZAMENTO DELL'UPSELLING TRAMITE PRODOTTI DI PREZZO CONTENUTO DA VENDERE CASH
- ▲ PREVISIONE DI TUTTI GLI INSERIMENTI DI NUOVI PRODOTTI CON RATE ENTRO I 24 MESI
- ▲ SUPPORTO OPERATIVO, ANCHE A DISTANZA, DELLA RETE PER CHIUDERE UN CRESCENTE NUMERO DI PROGETTI CUSTOMIZZATI CHE, PER DEFINIZIONE, SONO A 12-24 MESI
- ▲ POTENZIAMENTO DELLE ATTIVITA' DI FORMAZIONE DELLA RETE, ANCHE TRAMITE WEBINAR, PER RENDERLA SEMPRE PIÙ PROFESSIONALE E QUINDI PIÙ CAPACE DI VENDERE SERVIZI E SOLUZIONI ANZICHÉ FOCALIZZARSI SULLE CONDIZIONI DI VENDITA PIU' FAVOREVOLI.

IL PROGETTO, FINALIZZATO AL 2021, È QUELLO DI RIDURRE INDISTINTAMENTE TUTTE LE RATE AD UN MASSIMO DI 24 MESI, SENZA IMPATTO SUI VOLUMI, GRAZIE AL FATTO CHE:

- ▲ LA RETE AVRÀ ASSUNTO UNA MAGGIORE ABITUDINE A VENDERE A 24 MESI (NUOVI PRODOTTI)
- ▲ LA RETE SARÀ STATA SUFFICIENTEMENTE FORMATA A VENDERE PIÙ LE SOLUZIONI CHE LE AGEVOLAZIONI
- ▲ LA RETE AVRÀ PROGRESSIVAMENTE A DISPOSIZIONE UN NUMERO CRESCENTE DI RINNOVI DI SERVIZI VENDUTI NEL 2018, 2019 E 2020 CHE SARANNO IN GRADO DI CONSOLIDARE UN PIU' AMPIO E CONSOLIDATO BACINO DI FATTURATO.

# GLI AZIONISTI

## Azionisti



Dati riportati secondo le informazioni in possesso dell'Emittente





GRAZIE DELL'ATTENZIONE