



# SPAFID

## CONNECT

|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Informazione<br/>Regolamentata n.<br/>20100-30-2020</b> | <b>Data/Ora Ricezione<br/>15 Luglio 2020<br/>18:17:59</b> | <b>AIM -Italia/Mercato<br/>Alternativo del Capitale</b> |
|--|---|---|

|                               |   |  |
|-------------------------------|---|--|
| Societa'                      | : | Digital360 S.p.A.  |
| Identificativo                | : | 135004   |
| Informazione<br>Regolamentata |   |  |
| Nome utilizzatore             | : | DIGITAL360N02 - Emilio Adinolfi  |
| Tipologia                     | : | REGEM  |
| Data/Ora Ricezione            | : | 15 Luglio 2020 18:17:59  |
| Data/Ora Inizio               | : | 15 Luglio 2020 18:18:00  |
| Diffusione presunta           |   |  |
| Oggetto                       | : | DIGITAL360: PROSEGUE LA CRESCITA<br>DEI SERVIZI IN ABBONAMENTO<br>(DIGITAL AS-A-SERVICE) |

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

Comunicato stampa

**DIGITAL360: PROSEGUE LA CRESCITA DEI SERVIZI IN ABBONAMENTO  
(DIGITAL AS-A-SERVICE)**

*Al 30 Giugno 2020, valgono 5.1 milioni di euro i ricavi ricorsivi annui derivanti dai servizi ad abbonamento "Digital-As A Service", + 19% rispetto al 31 Dicembre 2019*

Milano, 15 Luglio 2020 - **Digital360 S.p.A.**, società quotata sul mercato AIM Italia – Mercato Alternativo del Capitale, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ("**Digital360**" o "**Società**"), in occasione della rilevazione semestrale sull'andamento dei contratti attivi stipulati, comunica che al 30 giugno 2020 i ricavi ricorsivi annui derivanti dai servizi ad abbonamento (denominati "Digital As-A-Service") ammontano a livello consolidato a oltre 5.1 milioni di euro, in crescita del 19% rispetto alla fine dell'esercizio 2019. I clienti che hanno acquistato tali servizi sono 172 (più 52% rispetto al 31 dicembre 2019).

Il servizio più venduto, tra quelli in abbonamento, è stato il servizio di "*Demand Generation As A Service*", denominato *Digital Marketing & Sales Engine*, che contava al 30 giugno 2020 80 clienti (+19% rispetto ai 67 clienti del 31 dicembre 2019), per un valore su base annuale di quasi 3.5 milioni di euro (+16% rispetto al termine dell'esercizio 2019). Questo servizio, erogato in abbonamento alle imprese B2b, consente di gestire in modo integrato tutte le attività digitali di marketing e di generazione di opportunità commerciali. Attraverso il *Digital Marketing & Sales Engine*, Digital360 si posiziona come un vero e proprio partner strategico per i propri clienti, mettendo a disposizione un team multidisciplinare (formato da esperti di contenuti, comunicazione digitale, SEO, social media, marketing automation e lead generation), che opera come se fosse una 'estensione' del dipartimento di marketing dell'impresa stessa.

Seguono, tra i servizi più venduti, i pacchetti "*Data Protection Officer (DPO) As A Service*" e il "*Chief Information Security Officer (CISO) As A Service*", ad oggi erogati a 60 clienti, con una crescita del 40% rispetto alla fine del 2019, per un valore contrattuale su base annua di circa 1.3 milioni di euro. Questi servizi consentono ai clienti di esternalizzare a Digital360, tramite il pagamento di un abbonamento annuale, la gestione completa delle attività connesse alla protezione dei dati personali (GDPR) e dalla sicurezza informatica. Anche in questo caso, Digital360 mette a disposizione un team multidisciplinare (formato da esperti legali, di compliance, di organizzazione e tecnologici), che opera in stretto contatto con i referenti aziendali.

A questi servizi, se ne aggiungono altri lanciati più recentemente sul mercato, quali l'offerta formativa *360DigitalSkill*, basata su una piattaforma di contenuti multimediali per lo sviluppo e l'aggiornamento delle competenze digitali e alcune applicazioni in area Smart Operations (per il monitoraggio del rischio di fornitura e per la gestione delle commesse complesse).

"I risultati ottenuti in questo semestre, particolarmente positivi considerando la grande crisi sanitaria ed economica in atto, testimoniano l'efficacia dell'innovativa offerta ad abbonamento denominata *Digital As-A-Service*. Questa offerta è pensata in particolare per le piccole e medie imprese che devono affrontare la trasformazione digitale ma non hanno al loro interno le competenze specialistiche per farlo – afferma Andrea Rangone, Presidente di Digital360. – Questi servizi concretizzano un modello di business più scalabile e,



soprattutto, in grado di generare ricavi ricorrenti, con importanti benefici per le performance economico-finanziarie del Gruppo.”

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo [www.digital360.it](http://www.digital360.it)

\*\*\*

## DIGITAL360

DIGITAL360, società quotata sul Mercato AIM di Borsa Italiana, si pone l'obiettivo di accompagnare imprese e pubbliche amministrazioni nella comprensione e nell'attuazione della trasformazione digitale e favorirne l'incontro con i migliori fornitori tecnologici. DIGITAL360 persegue questo obiettivo attraverso due business units: una, denominata "Demand Generation" supporta le imprese tecnologiche (vendor, software house, system integrator, startup, ecc.) nelle attività di comunicazione, storytelling, gestione eventi e generazione di opportunità di business; l'altra, denominata "Advisory & Coaching" si rivolge a tutte le imprese e a tutte le pubbliche amministrazioni che vogliono intraprendere un qualsiasi percorso di trasformazione digitale. NetworkDIGITAL360, trasversale a entrambe le Business Unit, è il più grande network di testate online dedicate a tutti i temi dell'Innovazione Digitale. DIGITAL360 integra un mix multidisciplinare e multiculturale di professionalità e competenze grazie ad analisti, giornalisti, consulenti ed esperti del mondo digitale, accumulati da una grande passione e missione: l'innovazione digitale come motore della crescita e dell'ammodernamento del nostro Paese. Per altre informazioni: [www.digital360.it](http://www.digital360.it)

## Contatti

### Investor relation

Emilio Adinolfi

Email: [emilio.adinolfi@digital360.it](mailto:emilio.adinolfi@digital360.it)

Tel: +39 0292852801

Laura Cavallaro

Email: [laura.cavallaro@p4i.it](mailto:laura.cavallaro@p4i.it)

Tel: +39 3484073553

### Ufficio stampa DIGITAL360: d'I comunicazione

Piero Orlando

Email: [po@dicomunicazione.it](mailto:po@dicomunicazione.it)

Tel: +39 3351753472

### Nominated Adviser e Specialist

CFO SIM S.p.A.

Email: [ecm@cfosim.com](mailto:ecm@cfosim.com)

Tel: +39 02303431

Il presente comunicato stampa è redatto a soli fini informativi e non costituisce un'offerta al pubblico o un invito a sottoscrivere o acquistare strumenti finanziari in Italia né in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta a restrizioni o all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge. Questo comunicato stampa non può essere pubblicato, distribuito o trasmesso negli Stati Uniti, Canada, Australia o Giappone. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non possono essere offerte o vendute né in Italia, né negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione senza registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili o una esenzione dall'obbligo di registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non sono state e non saranno registrate ai sensi dello US Securities Act of 1933 né ai sensi delle applicabili disposizioni in Italia, Australia, Canada, Giappone né in qualsiasi altra giurisdizione. Non vi sarà alcuna offerta al pubblico delle azioni della Società né in Italia, né negli Stati Uniti, Australia, Canada o Giappone né altrove.

Fine Comunicato n.20100-30

Numero di Pagine: 4