

Informazione Regolamentata n. 20253-30-2023	Data/Ora Ricezione 03 Aprile 2023 09:22:58	Euronext Growth Milan
---	---	-----------------------

Societa' : FARMACOSMO
Identificativo : 174608
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : FARMACOSMON02 - Paolo Cimmino
Tipologia : REGEM
Data/Ora Ricezione : 03 Aprile 2023 09:22:58
Data/Ora Inizio : 03 Aprile 2023 09:22:59
Diffusione presunta
Oggetto : FARMACOSMO Avvia La Brandizzazione
Delle Prime Farmacie Fisiche

Testo del comunicato

Vedi allegato.

FARMACOSMO+

COMUNICATO STAMPA

FARMACOSMO AVVIA LA BRANDIZZAZIONE DELLE PRIME FARMACIE FISICHE: PROSEGUE LO SVILUPPO DELLA STRATEGIA *OMNICHANNEL*

Napoli, 3 aprile 2023

Farmacosmo S.p.A. (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, quotata sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, rende noto che, così come annunciato in fase di IPO, è stata avviata la “brandizzazione” delle prime farmacie fisiche, funzionale alla strategia di radicamento sul territorio e finalizzata al miglioramento della *brand awareness* e alla messa a punto dell’esperienza omnicanale ai propri clienti.

Le prime due farmacie a inaugurare la nuova insegna **Farmacosmo** sono l’**Antica Farmacia Bosio** (via Giuseppe Garibaldi 26, Torino) e l’**Antica Farmacia Nitais** (piazza Antonio Gramsci 13/A Verbania).

L’**Antica Farmacia Bosio**, un esercizio che si distingue anche per meriti architettonici, è un punto fisico di enorme pregio, al centro di Torino, con oltre 300 anni di storia, e l’**Antica Farmacia Nitais**, in un’ottima posizione nella città di Verbania, saranno il laboratorio ideale per proseguire lo sviluppo della strategia *omnichannel* intrapresa da Farmacosmo, offrendo molteplici vantaggi ai clienti, che potranno combinare l’esperienza digitale ai servizi offerti dalle farmacie fisiche.

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha dichiarato: *“I punti fisici, progressivamente, diventeranno veri e propri “hub della salute”. Abbiamo l’obiettivo di migliorare la riconoscibilità dell’offerta Farmacosmo e il customer journey, offrendo ai clienti servizi extra ad alto valore aggiunto, come l’evasione degli ordini online, e il ritiro e la restituzione degli acquisti effettuati sul nostro sito web: in questo modo, vogliamo ridurre anche i tempi di consegna.*

*La riconoscibilità del brand Farmacosmo resta una delle priorità del nostro gruppo: il marchio della catena è Farmacosmo con il “.it” studiato graficamente perché assomigli a una croce ma che ricordi al contempo la solida vocazione digitale. Vogliamo essere identificati, dai nostri clienti, come un riferimento costante per il loro benessere: siamo accanto a loro ovunque vogliono, ogni volta che ne hanno bisogno. Con questa operazione, **online e offline si fondono** per offrire sempre più vantaggi a chi fa acquisti su Farmacosmo. Già da qualche giorno, ad esempio, possono beneficiare del **programma Fidelity** che consente di accumulare punti facendo acquisti sia sul portale che in farmacia”.*

Ogni farmacia sarà dotata di un totem digitale speciale che permetterà ai clienti di navigare su farmacosmo.it e scoprire l’ampia gamma di prodotti offerti. Sarà molto facile accedere all’ecosistema Farmacosmo, sia in farmacia che online, e usufruire di tutti i vantaggi che il programma fedeltà propone.



FARMACOSMO+

COMUNICATO STAMPA

Il presente comunicato è disponibile sul sito www.farmacosmoinvestors.com, sezione “Investors/Comunicati Stampa” e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato “eMarket Storage” (www.emarketstorage.com).

LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*. Il *business model* della Società si basa sul modello circolare della I(ea)n strategy, e si articola in tre aree di attività principali: *Logistics, Intelligence e Node*.

Logistics: consente di gestire ed evadere fino a 12mila ordini al giorno, con tempi di consegna fino a 20 ore dal picking del vettore ed approvvigionamento just-in-time (“zero warehouse” policy).

Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della *customer journey*, che hanno consentito alla società di intercettare c. 188mila clienti nel 2021. I clienti ricorrenti hanno contribuito a c. 74% del fatturato annuo dello *stream retail*. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €92 (c. €109 relativo ai clienti ricorrenti).

Node: attività di Ricerca e Sviluppo, innovazione dei processi e delle infrastrutture IT della società.

Negli ultimi cinque anni, il valore delle vendite di Farmacosmo è cresciuto del c. 54% (CAGR 2016-2021) e si è attestato intorno a c. €58 milioni nel 2021.

L’ecosistema Farmacosmo si propone di perseguire standard di eccellenza in ogni parte della sua *value chain*, ispirandosi al rispetto di principi ESG in tutte le fasi del processo logistico (dal packaging utilizzato per gli ordini online, alle iniziative di carbon compensation) e nella valorizzazione dei propri dipendenti, asset strategico della società.

L’impegno di Farmacosmo sul tema ESG è altresì avvalorato dalla pubblicazione del bilancio di sostenibilità 2021.

CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

Warrant Farmacosmo 2022-2025: ISIN IT0005487415 (Ticker WCOSMO)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

INVESTOR RELATIONS MANAGER

Farmacosmo

Via Crispi, 51 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Paolo Cimmino ir@farmacosmo.it

INVESTORE & MEDIA RELATIONS ADVISOR

IR Top Consulting

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Tel. +39 02 45473883

Pietro Autelitano ir@irtop.com

Domenico Gentile ufficiostampa@irtop.com

Fine Comunicato n.20253-30

Numero di Pagine: 4