



# IR TOP SMARTECH INVESTOR DAY

# NEXT IS THE NEW NOW

**E' la Vision di Websolute**, «il nuovo presente» dell'era digitale è in divenire costante, solo implementando una evoluzione continua dei prodotti e dei servizi sarà possibile rispondere prontamente ai bisogni dei clienti e al cambiamento del mercato.



# Company overview

## Brand | Marketing | Commerce for what's next

Il Gruppo Websolute **supporta i propri clienti attivi sul mercato italiano e globale** rispondendo a 4 principali bisogni degli stessi:

### Brand

come le aziende comunicano con il proprio brand attraverso il digitale

### Marketing

come le aziende cercano mercato e come i clienti cercano prodotti

### Commerce

come le aziende vendono e come i clienti desiderano acquistare.

### Tecnologia

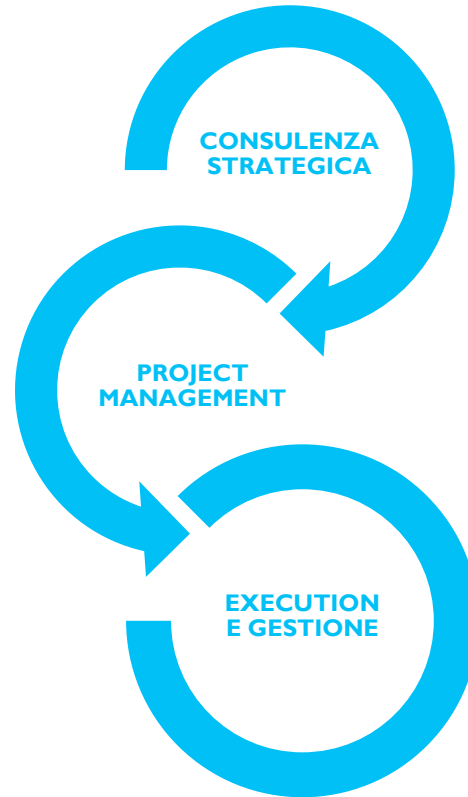
come fattore abilitante ai processi di cui sopra e mai con un fine a se stesso.



# Posizionamento distintivo

## w websolute

- Analisi tecnica e organizzativa
- Pianificazione delle attività
- Creazione dei team di lavoro
- Supervisione costante ai processi esecutivi per rispetto budget e tempi



## w websolute

- cosa può fare il digitale per il tuo business ?
- come competere nell'era digitale ?
- come diventare brand, trovare clienti, generare business ?
- come impatta tutto questo con i processi interni ed esterni all'azienda ?



- Execution interna al gruppo Websolute
- Teams Tecnologici
- Teams Marketing
- Teams Brand
- Team e-commerce

## «WEBSOLUTE»

*colma il gap tra la strategia digitale e l'execution  
progettuale di tutti i touchpoints.*

# Fattori critici di successo ed elementi distintivi

1

DIVERSIFICAZIONE DI  
PRODOTTI E SERVIZI  
OFFERTI

2

RILEVANZA DEI  
CANONI RICORRENTI

3

CONTINUO  
ORIENTAMENTO  
ALL'INNOVAZIONE  
E ALLA R&S

4

FORTE CAPACITA' DI  
INTEGRAZIONE DELLE  
REALTA' ACQUISITE  
(M&A)

5

SISTEMA DI PIANIFICAZIONE,  
GESTIONE E CONTROLLO DELLE  
ATTIVITÀ IMPOSTATO SULLA  
REDDITIVITÀ

6

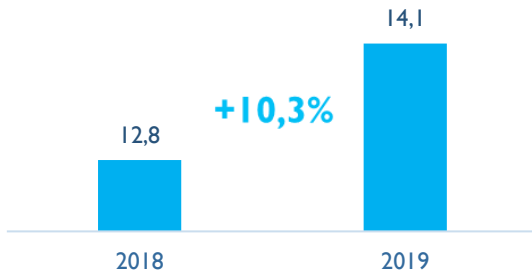
AMPIO PORTAFOGLIO  
CLIENTI

7

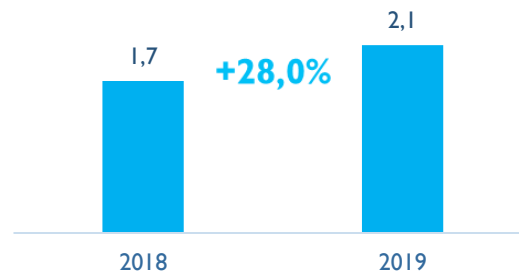
RELAZIONI DI LUNGO TERMINE  
CON I CLIENTI E CONTINUO  
SCOUTING

# Risultati FY2019

## Valore della Produzione

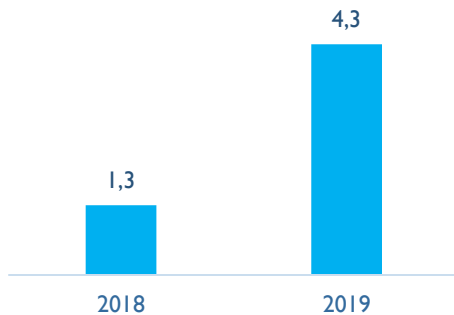


## EBITDA

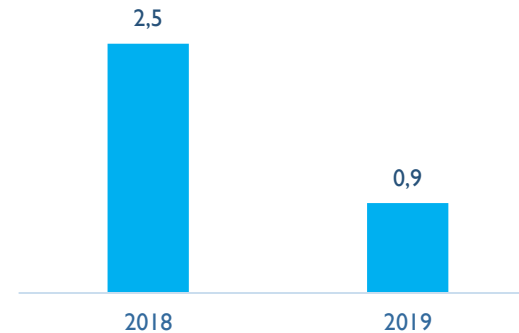


- ✓ Il **Valore della produzione**, pari a Euro 14,1 milioni, registra un incremento del +10,3% rispetto a 12,8 Euro milioni al 31 dicembre 2018.
- ✓ Il **Margine Operativo Lordo (EBITDA)** si attesta a Euro 2,1 milioni, in crescita del +28,0% rispetto al 2018 (Euro 1,7 milioni). Migliora l'**EBITDA margin** che risulta pari al 15,2%, rispetto al 13,1% nel 2018.

## Patrimonio Netto



## Posizione Finanziaria Netta



- ✓ Il **Patrimonio Netto** è pari a Euro 4,3 milioni, in significativa crescita rispetto a Euro 1,3 milioni al 31 dicembre 2018.
- ✓ La **Posizione Finanziaria Netta** è pari a Euro 0,88 milioni, in miglioramento di Euro 1,66 milioni rispetto al 31 dicembre 2018 (Euro 2,54 milioni).

✓ Distribuzione **Dividendo**  
(95% Payout Ratio)

✓ Aumento gratuito di **capitale sociale**  
con assegnazione ai Soci

# Strategia

## AMPLIAMENTO DELLA STRUTTURA COMMERCIALE DIRETTA

Apertura di nuove realtà nelle aree geografiche di interesse strategico ed al potenziamento della nostra rete commerciale nelle principali aree, oltre all'espansione della struttura tecnico/commerciale a supporto del processo di vendita.

## CREAZIONE DI UNA RETE COMMERCIALE INDIRETTA

Costituzione di Websolute Points ovvero web agency ed agenzie di comunicazione radicate sul territorio e con un patrimonio di clienti / relazioni fidelizzate sui target di interesse di Websolute, per poter offrire così ai propri clienti l'intero spettro dei servizi che le aziende della nostra Digital Company sono in grado di erogare.

## ACQUISIZIONI DI DIGITAL AGENCIES

Medie e piccole dimensioni sul mercato nazionale e/o attivazione di partnership commerciali con le stesse.

## FORMAZIONE SPECIALISTICA

del personale del Gruppo e delle realtà acquisite e/o in partnership, al fine di sviluppare e migliorare le competenze commerciali, tecniche e consulenziali del Gruppo.

# Strategic Guidelines & drivers di crescita

## STRATEGIC GUIDELINES

M&A

INVESTIRE IN  
STRUTTURA  
FORMATIVA

## DRIVERS DI CRESCITA

### ACQUISIZIONI DI ALTRE DIGITAL AGENCIES

- Target a copertura territorio italiano di 2/3 digital agencies di medie e piccole dimensioni con competenze simili a websolute
- Target su servizi / prodotti non presidiati da websolute o presidiati solo in fase embrionale in cui vi è la possibilità di crescita e/o cross selling sul parco clienti, in particolare:
  - *Marketing Automation & Data Science*
  - *Social listening / brand reputation*
  - *Nuovi scenari ecommerce*
  - *Virtual Reality / Augmented Reality*
- Target su servizi / prodotti già presidiati da websolute su cui si prevede forte sviluppo del mercato, in particolare:
  - Tecnologie per e-commerce
  - e-commerce management

### WEBSOLUTE ACADEMY

- Struttura dedicata alla formazione del personale Websolute e delle strutture satelliti/partner con sviluppo e miglioramento delle competenze commerciali, tecniche e consulenziali.



# Key Facts 2020

## OPERATIVITÀ DURANTE IL LOCKDOWN

- Adozione in tutte le 9 sedi dei sistemi e delle procedure necessarie per fornire un servizio da remoto costante e qualitativamente elevato
  - Salvaguardia della sicurezza dei nostri 180 collaboratori e della totalità dei nostri clienti
- Regolarmente monitorata la customer satisfaction dei clienti
- Produttività sostanzialmente allineata con quella della normale operatività in ufficio

## W.ACADEMY

Ampliamento dei servizi di Digital Academy attraverso la creazione di w.academy con SIDA group

*1 giugno 2020*

## 3 NUOVI PRODOTTI INNOVATIVI

Le Aziende chiedono innovazione per superare la crisi covid-19, Websolute risponde con 3 nuovi prodotti, ideati, progettati, realizzati e portati sul mercato durante il lockdown

**Everyday events**  
**Virtual showroom**  
**Digital Sales**

## ALIBABA

Websolute è diventato uno dei principali partner italiani della piattaforma di ecommerce / market place cinese

*12 giugno 2020*

### 3 nuovi prodotti innovativi

**Everyday events** - uno strumento e una metodologia per affrontare il nuovo flusso comunicativo sostitutivo degli eventi fisici grandi e piccoli

**Virtual showrooming** - uno strumento e una metodologia per far incontrare le persone nei luoghi dell'azienda e permettere di realizzare una attività commerciale remota in tutti quei contesti dove "i luoghi" sono importanti (arredamento / real estate / visite in azienda / etc )

**Digital Sales** - una metodologia, consulenza e formazione per trasformare i commerciali dell'azienda in LinkedIn digital sales che operano nella piazza virtuale più importante al mondo per il business B2B.

### LA «DIGITAL BUSINESS SCHOOL» DI RIFERIMENTO NEL PANORAMA ITALIANO

Creazione NewCo con **SIDA Group**, riconosciuta tra le prime società di consulenza di organizzazione e gestione corsi di formazione professionale italiane.

Locazione del ramo d'azienda Academy specializzato nell'erogazione di **Master Accademici** ed **Executive Master di alta formazione**.

Nell'attuale contesto di digital transformation il **know-how** risulta essere uno dei principali elementi distintivi, nonché un elemento sempre più “mission critical”.

Volontà di fornire al mercato una **figura di riferimento altamente specializzata** e capace di coniugare in un'unica realtà la forte competenza professionale nel settore digital e le conoscenze tecniche in ambito di erogazione di servizi formativi, proponendosi come vero e proprio “**attrattore e generatore di talenti**” di riferimento per la formazione dell'era digitale.

Servizio completo di attività formative, corsi specializzati e training on the job, che superino i classici meccanismi della formazione in aula, garantendo il **valore aggiunto** di una formazione mirata, strutturata ed erogata ad hoc dai migliori professionisti del settore.

*“chi sa fare, insegna”*

# Alibaba

- Sul fronte ecommerce
  - Websolute è diventato recentemente **uno dei principali partner italiani di Alibaba**
  - ci sarà a breve una presentazione congiunta con **Rodrigo Cipriani, A.D. di Alibaba Emea**
  - Si stanno valutando una serie di ulteriori iniziative specifiche

## Nuovi Brand 2020

- [Mitsubishi Electric](#) – nuova piattaforma digitale
- [Olitalia](#) – nuova digital presence ed ecommerce B2C
- [Alviero Martini](#) – ecommerce B2C
- [Vaillant](#) – ecommerce B2C
- [Alfa Sigma / Tau Marin](#) – nuova digital presence
- [Tod's](#) – nuova intranet

# Contatti



**Maurizio Lanciaprima**  
**CFO & Investor Relator**  
[investorelations@websolute.it](mailto:investorelations@websolute.it)  
**T 0721411112**



**IR Top Consulting**  
**Investor & Media Relations**  
**Maria Antonietta Pireddu**  
[m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com)  
**Domenico Gentile, Antonio Buozzi**  
[Ufficiostampa@irtop.com](mailto:Ufficiostampa@irtop.com)  
**T 0245473884**



**Integrae SIM S.p.A.**  
**Nominated Adviser**  
[info@integraesim.it](mailto:info@integraesim.it)  
**T 02 87208720**