



24 novembre 2021

TECH RETAIL INVESTOR DAY

PESARO MILANO ROMA TREVISO PISA ANCONA SALERNO SIRACUSA PADOVA

www.websolute.com
info@websolute.it





STRATEGY & CONSULTING | SERVICE & UX DESIGN |
DIGITAL PLATFORMS DEVELOPEMENT & OPERATION



PERFORMANCE MARKETING

100% (2016 - 2018 - 2020)



GLOBAL SOCIAL MEDIA
INFLUENCER MARKETING
ENGAGEMENT

70% (2018)



ARTIFICIAL INTELLIGENCE
DATA SCIENCE

51% (dic.2020)



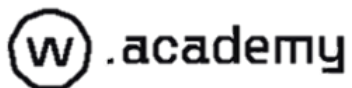
OMNICHANNEL ECOMMERCE
PLATFORMS & MANAGEMENT

80% (apr. 2021)

M O R E

VIRTUAL & AUGMENTED
REALITY

55% (ago. 2020)



DIGITAL BUSINESS SCHOOL

60% (giu. 2020)



MOBILE DEVELOPMENT

50% (2016)



VIDEO STORYTELLING
YOUTUBE EDITOR & ADV

70% (2016 - 2018)

LA PRESENZA TERRITORIALE FISICA DEL GRUPPO

Il **Gruppo** opera ed è presente in tutto il territorio italiano **con 14 sedi**:

- **Websolute** Pesaro (HQ),
Monza, Treviso, Salerno, Padova, Siracusa
- **Moca** Treviso (HQ).
- **DNA** Pesaro (HQ).
- **Xplace** Ancona (HQ).
- **Shinteck** Pisa (HQ).
- **W-Mind** Roma (HQ)
- **More** Ascoli Piceno (HQ)
- **W.Academy** Ancona (HQ)
- **Webness** Pesaro (HQ)

21 Sales di Gruppo
(dipendenti + collaboratori)

La forza lavoro del Gruppo:

201 Dipendenti

(media FTE del 1H 2021)
Il dato puntuale al 30 Giugno 2021 evidenzia 215 dipendenti.

13 Amministratori esecutivi
6 Collaboratori



BRAND

MARKETING

COMMERCE

TECHNOLOGY

for what's next

MISSION

A.I. Driven Creativity | Brand Design | Content Design
UX & UI Design | Editorial Projects | Content Curation

SEO | Email Mktg | Mktg Automation | CRO |
ADV: Google, Facebook, TikToc, LinkedIn, Amazon, Alibaba

Business Consulting | Omnichannel e-commerce
Management | Customer Care | A.I. based performances

Website & e-commerce Platforms | APP | System Integration
| Clouds Operations | VR | AR | 3D configurators | Streaming

CROSS INDUSTRY & INDUSTRY EXPERTS

FOOD



DESIGN



B2B



RETAIL



Il Gruppo ha un portafoglio di **oltre 700 clienti attivi in molteplici settori. I primi 10 clienti della Capogruppo rappresentano circa il 30% del VdP, mentre i primi 100 circa l'80%**. I clienti sono tipicamente PMI di medio grandi dimensioni prevalentemente italiane e branch nazionali di multinazionali.

POSIZIONAMENTO DISTINTIVO

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

CONSULENZA STRATEGICA

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 ?

PROJECT MANAGEMENT

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

EXECUTION E GESTIONE

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

FATTORI CRITICI DI SUCCESSO ED ELEMENTI DISTINTIVI

PRODOTTI

Ampiezza e diversificazione di prodotti e servizi offerti

CANONI

Rilevanza dei canoni ricorrenti

INNOVAZIONE

Continuo orientamento all'innovazione e alla R&S

INTEGRAZIONE

Forte capacità di integrazione delle realtà acquisite (M&A)

REDDITIVITA'

Sistema di pianificazione, gestione e controllo impostato sulla redditività

PORTFOLIO

Ampio portafoglio di clienti leader nei settori di loro appartenenza

RELAZIONI

Relazioni di lungo termine con i clienti e continuo scouting

2021 KEY FACTS

Settore Digital

Trend fortemente positivo

La crisi pandemica ha accelerato il bisogno di servizi e conoscenze digitali nei processi tradizionali delle aziende.

Eccellenti performance

Forte crescita semestrale dei ricavi, della redditività e dei flussi di cassa.

Tutte le aziende del Gruppo hanno saputo cogliere le opportunità offerte dal mercato offrendo un servizio unico a livello competitivo per ampiezza e specializzazione.

Gruppo e Sinergie.

L'unione ha fatto la forza.

La strategia d'integrazione ha fortemente rafforzato l'organizzazione commerciale, le attività operations di Gruppo, l'ampiezza dell'offerta commerciale verso i clienti, il *time to market* di uscita di nuovi prodotti e servizi innovativi.

Intelligenza Artificiale

Utilizzo del deep learning nei processi di marketing

Con l'integrazione dei servizi di W-Mind il gruppo inizia ad utilizzare metodiche innovative guidati dall'analisi dei dati per migliorare le performances di marketing

Realtà Virtuale ed Aumentata

Virtual Show & meeting room platform

Grazie alla piattaforma sviluppata dal gruppo oggi possiamo aiutare le aziende a gestire relazioni a distanza in modo immersivo e tridimensionale con qualunque device, inclusi i caschetti per la realtà virtuale.

Academy

piattaforma di formazione liquida

Grazie all'integrazione di w.academy il gruppo ha realizzato una piattaforma di e-learning che integra principi di formazione liquida mixed tra fisico e virtuale, ottenendo il meglio dei due mondi.

SEMESTRALE 2021

Eccezionali performance in termini di crescita dei ricavi, delle redditività e della generazione di cassa

9,90 mln €

VDP +46,6%

9,32 mln €

RICAVI +56,3%

1,62 mln €

EBITDA +117,1%

0,77 mln €

EBIT +526,3%

0,72 mln €

EBT +774,9%

16,4%

EBITDA margin

7,8%

EBIT margin

7,3%

EBT margin

0,41 mln €

Utile Netto +285,7%

2,69 mln €*

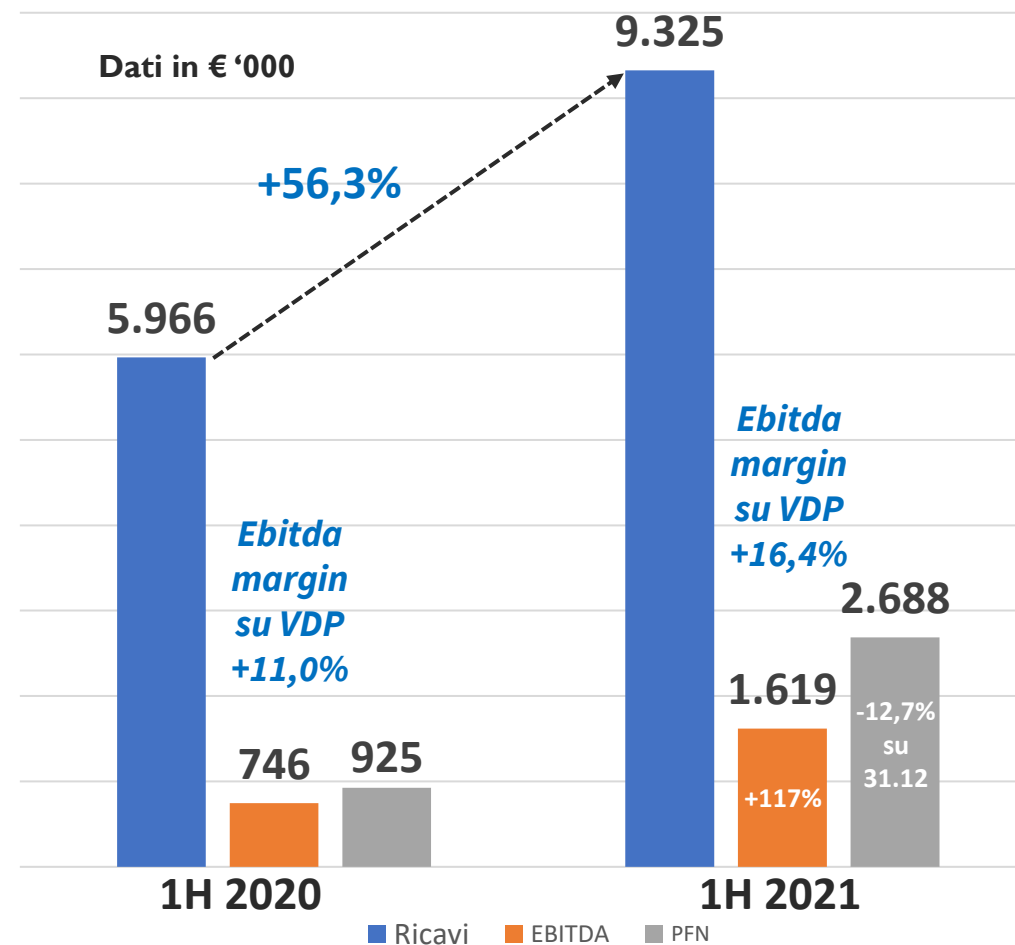
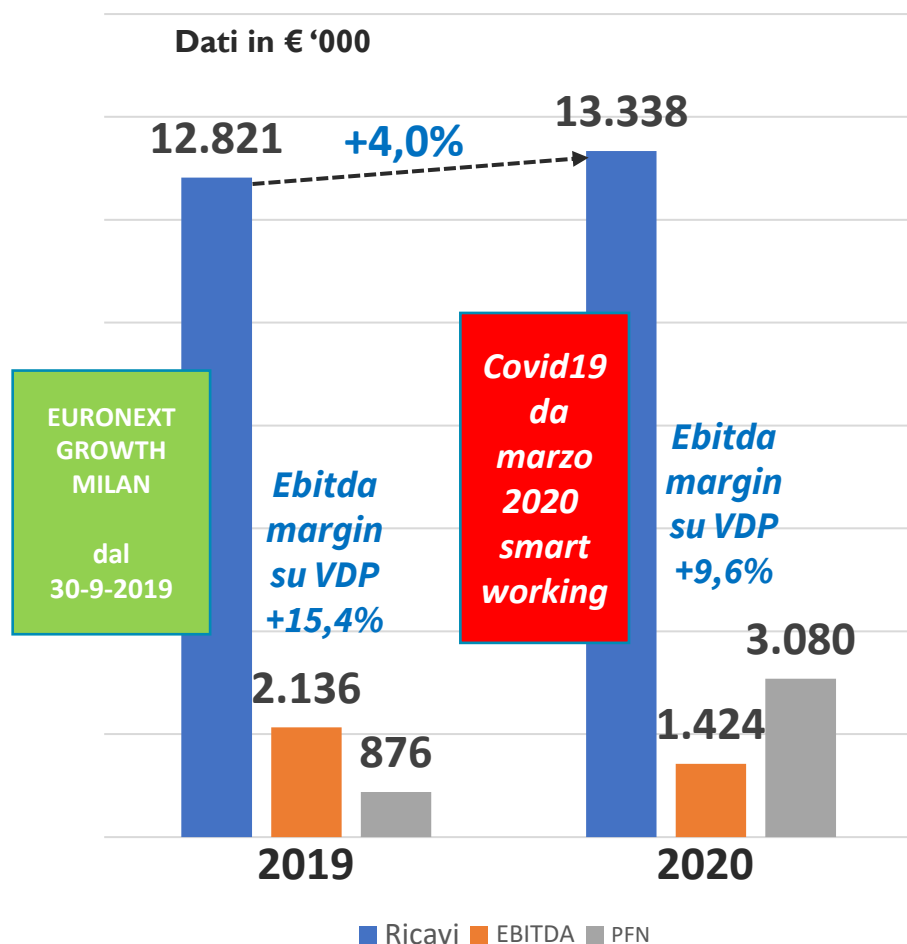
PFN *migliora del 12,7%
sul 31.12.2020*

4,89 mln €*

Patrimonio Netto

* PFN e Patrimonio Netto: nel periodo ago 2020 / ago 2021 si è concluso il programma di acquisto azioni proprie per 0,5 mln €

PERFORMANCE 2019 – 1H 2021



RICAVI DI VENDITA SEMESTRALE 2021 (RAGGUAGLIATO AD ANNO) PER DIPENDENTE

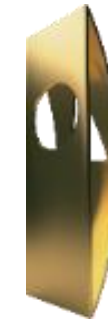
+29,8%
da 71,5k € (1H 2020) a 92,8k € (1H 2021)

TREND ORDINATO AL 31.7.2021 SUL CORRISPONDENTE PERIODO 2020

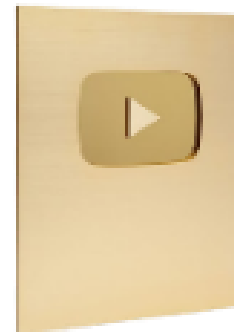
- PORTAFOGLIO ORDINI EMITTENTE AL 31.7.2021 **+64%** - LUGLIO MESE RECORD
- PORTAFOGLIO ORDINI CONTROLLATE AL 31.7.2021 **+30%/40%**
- LEAD TIME DI SVILUPPO PRODUTTIVO ORDINI MEDIAMENTE CIRCA 4-5 MESI

Premi e riconoscimenti

Più di 30 progetti
riconosciuti vincenti
dai più importanti
premi di settore
Italiani ed
Internazionali



W.



Case «CALLIGARIS»

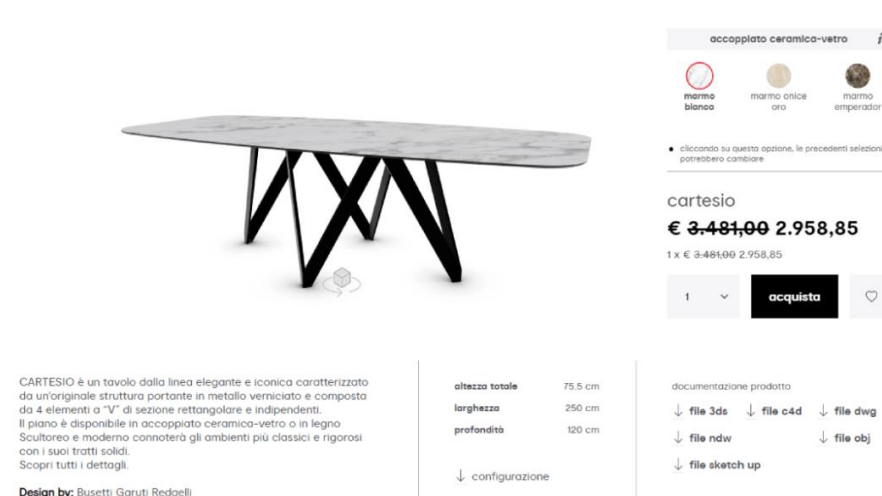
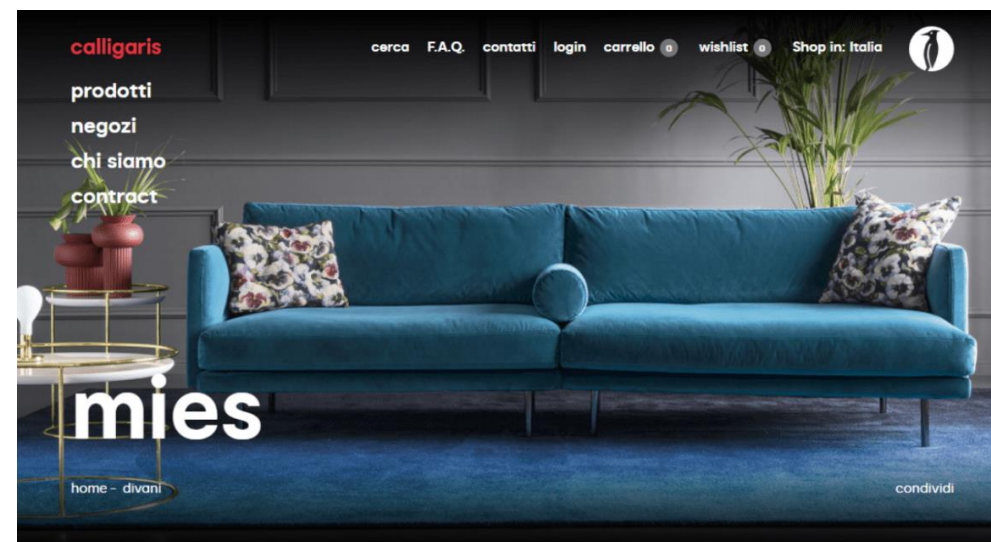
Omnichannel at its best

Our side

Abbiamo realizzato un progetto senza precedenti nel settore dell'arredamento per la completezza dell'esperienza utente che offre. La complessità tecnologica che lo guida è altissima ma abbiamo lavorato per tradurla in un percorso di esplorazione fluido e immersivo.

Client side

Per noi è strategico incrementare la presenza omnicanale attraverso un investimento costante nelle tecnologie più innovative. Websolute è il partner giusto con cui percorrere il viaggio di rinnovamento della nostra presenza digitale a livello mondiale.



Case «ERNESTOMEDA»

La piattaforma di realtà virtuale immersiva che ti fa vivere l'esperienza della visita in azienda

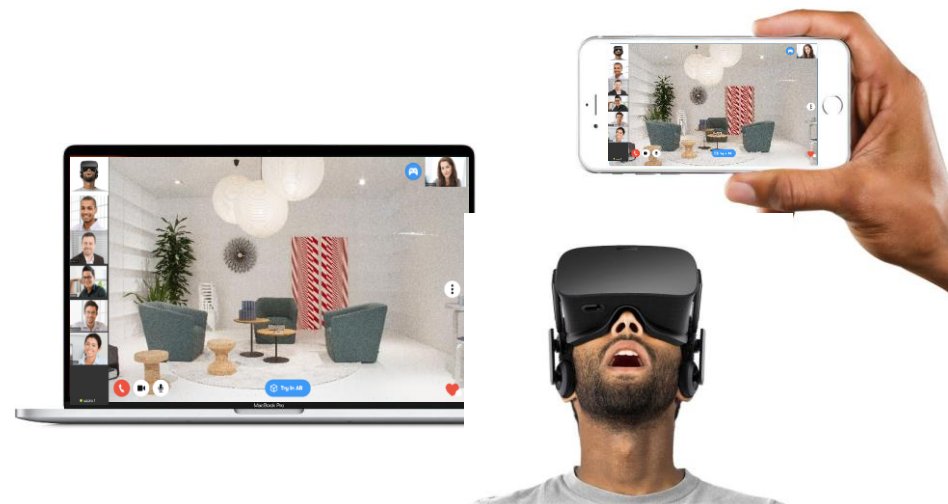
Our side

La nostra esperienza con gli ecosistemi digitali ci ha permesso di sviluppare un progetto innovativo a supporto delle attività commerciali con l'obiettivo di affiancare la forza vendita dell'azienda in Italia e nel mondo.



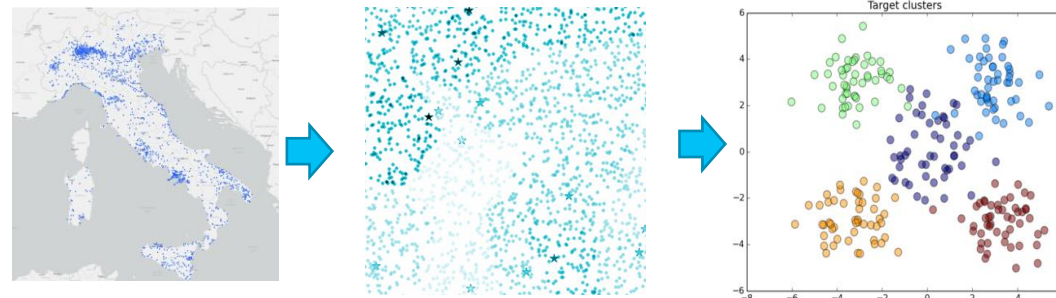
Client side

La piattaforma di realtà virtuale immersiva ci permette di facilitare i contatti B2B con gli interlocutori e i buyers esteri, riproponendo loro l'esperienza della visita in azienda.

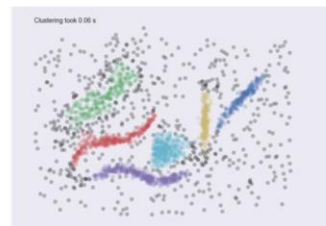


Our side









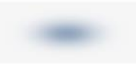


Abbiamo utilizzato l'intelligenza Artificiale e gli algoritmi di Deep Learning per capire cosa pensano i possibili interlocutori, individuando 6 cluster comportamentali omogenei a cui comunicare in modo personalizzato.



Executive Summary



Dall'analisi emergono 6 cluster di donatori regolari.
Per ognuno sono stati individuati motivazioni, preferenze, profilo valoriale e psicografico, frequenza e ordine di donazione.

#1		#2		#3	
	Stefano - 'Apple watch guy' M, F 40+ 250k persone				
#4a		#4b		#5	
					

Client side

L'intelligenza Artificiale ci ha permesso di andare oltre le normali modalità di comunicazione, estraendo dai dati informazioni preziose che hanno reso molto più efficace le nostre attività di marketing.

GLI OBIETTIVI PER IL PROSSIMO FUTURO

Il Gruppo è impegnato a portare avanti la strada già delineata e che stà percorrendo al fine di creare valore per tutti gli attori coinvolti.

- **Potenziare** l'**integrazione delle aziende del Gruppo** sui vari ambiti strategici e operativi (commerciale, produttiva e gestionale) massimizzando il ritorno degli investimenti fatti in questi anni con l'obiettivo di migliorare in modo diffuso le performance aziendali in termini di redditività e generazione di flussi di cassa.
- **Proseguire** nella politica di **nuovi investimenti M&A** al fine di ampliare ulteriormente l'offerta di prodotto e servizio, le verticalità in termini di competenze interne al Gruppo e la presenza territoriale.
- **Proseguire** negli investimenti finalizzati a **far crescere la propria organizzazione interna** e l'attenzione allo **sviluppo delle risorse umane**, con un **modello di business sempre più orientato alla managerialità**
- **Potenziare** il processo di **orientamento all'innovazione** e alla R&S **velocizzando il time to market**, aspetto determinante e imprescindibile per ogni azienda di successo nel prossimo futuro.
- **Investire** ulteriormente sulla **soddisfazione dei nostri clienti** al fine di potenziare l'obiettivo di sapere creare **relazioni di lungo termine con i clienti** e **valore tangibile nella trasformazione evolutiva dei loro business**.

Grazie.

IR Contacts:

Websolute Investor Relations Officer

Maurizio Lanciaprima

CFO & Investor Relations Manager

investorelations@websolute.it

+39 0721 411112

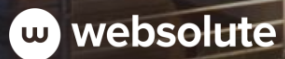
IR Advisors:

Maria Antonietta Pireddu

IR Top Consulting

m.pireddu@irtop.com

+39 02 45473884



www.websolute.com

info@websolute.it

T. 0721 411112

PESARO MILANO ROMA TREVISO PISA ANCONA SALERNO SIRACUSA PADOVA