



The Digital Box: risultati per il Secondo Trimestre e la Prima Metà 2018

La crescita si consolida in tutti i canali

Gravina, Italia, 1 Agosto 2018

The Digital Box, società che ha progettato e sviluppato ADA, un'innovativa piattaforma integrata per il Mobile Engagement basata sull'Intelligenza Artificiale, ha annunciato oggi i risultati finanziari del Secondo Trimestre e della Prima Metà del 2018.

Per il Secondo Trimestre 2018 i Ricavi netti ammontano a € 2.277k, con una crescita del 35% sia rispetto allo stesso periodo del 2017 che al Primo Trimestre 2018. I risultati sono dell'8% inferiori al piano, annunciato a Maggio, nel comunicato stampa relativo al Primo Trimestre.

I ricavi ricorrenti, mensili e trimestrali, o **MRR (Monthly Recurring Revenues) sono saliti ad un record € 326K per il mese di Giugno 2018 e per il QRR (Quarterly Recurring Revenues) a € 978k.**

I costi totali sono stati inferiori a quelli stimati del 5%, nonostante i significativi investimenti nel canale internazionale, mentre **l'EBITDA di Gruppo è stato € 284k**, circa del 15% in meno di quanto stimato a budget.

Per la Prima Metà del 2018 i Ricavi sono stati € 3.964k circa, per una crescita del 29% se paragonati ai ricavi della Prima Metà 2017 e l'EBITDA € 287k di circa la metà del 2017.

"Nel Secondo trimestre abbiamo migliorato sensibilmente tutti gli indicatori relativi alle vendite Internazionali, oltre a fornire un'ottima prestazione in Italia, in particolare con la nostra consociata Genesis." afferma Roberto Calculli, CEO di The Digital Box "Il canale internazionale ha generato una prestazione nettamente migliore del Primo Trimestre 2018 ma dovrà continuare a migliorare considerevolmente nei prossimi trimestri, per raggiungere i nostri ambiziosi obiettivi di crescita".

Nel corso del Secondo Trimestre, l'Azienda ha rilasciato a tutti i suoi clienti supporto estensivo per la regolamentazione GDPR, inclusivo di un Opt-in tool per facilitare, alle Agenzie Digitali che utilizzano ADA, la conformità al nuovo standard europeo. Il GDPR, nel garantire piena consapevolezza nell'interazione tra il cliente e le campagne di marketing a lui indirizzate, è un elemento importante per migliorare la qualità dell'engagement tra Brand e Cliente.

Sempre nel Secondo Trimestre, The Digital Box ha organizzato con successo il primo "Digital Converge Day" a Milano presso l'Auditorium della Università Bocconi. Quasi cinquecento professionisti di Digital Marketing hanno partecipato a un programma di interventi approfonditi da parte, tra altri di Google, Facebook, Computer Associates, e Microsoft.

Il Digital Converge Day ha proposto ben due interventi di Guy Kawasaki, lo stratega del marketing del team Macintosh ad Apple, che ha parlato delle convergenze tra il Digital Marketing, il Social media e il Mobile. In aggiunta una nutrita serie di presentazioni e dibattiti con la partecipazione di Docenti della Bocconi, del Politecnico e della Università di Pisa, hanno sviscerato il tema della applicazione dell'Intelligenza Artificiale al Digital Marketing.

"Il Digital Convergence Day ha confermato la posizione di punta di The Digital Box nell'esplorazione e applicazione della Artificial Intelligence anche al di là del Customer Engagement" ha detto Marco Landi, Presidente di The Digital Box "

Come già comunicato nel Primo Trimestre 2018 l'Azienda conferma l'intenzione di continuare il progetto di aggressiva espansione internazionale pur riconoscendo che, ritardi e tempi di implementazione più lunghi di quanto anticipato, avranno l'effetto di ridurre il target di crescita per il 2018.

The Digital Box S.p.A.

Sede Legale: Largo San Francesco, 5 - 70024 Gravina in Puglia (BA) ITALY | Capital. 100.000 € i.v. - REA MI-2002808 - P.Iva 08091690969

Operazioni Internazionali: Barcellona – TORRE COPISA, Placa Europa, 2-4, 08902 Hospitalet de Llobregat, SPAIN

E-mail: amministrazione@thedigitalbox.com | PEC: thedigitalbox@pec.it | Tel: 080 99 08 130 | Web: www.thedigitalbox.com



The Digital Box Group – Conto Economico Secondo Trimestre 2018 (importi in K€)

	Q2-2018	Q2-2017	Delta%
Total Bookings	2.277	1.684	35%
Subscriptions	1.412	1.017	39%
Special Projects	531	261	103%
Consumable(SMS/Email/Gad/FB)	281	374	(25)%
Maintenance	53	32	66%
Costs of Goods	256	413	(38)%
Gross Margin	2.021	1.270	59%
Operating Costs	1.736	935	86%
EBITDA	284	335	(15)%

The Digital Box Group – Conto Economico Prima metà 2018 (importi in K€)

	1H-2018	1H-2017	Delta%
Total Bookings	3.964	3067	29%
Subscriptions	2.426	1800	35%
Special Project	901	606	49%
Consumable(SMS/Email/Gad/FB)	553	585	(5)%
Maintenance	84	76	11%
Cost of Sales	425	582	(27)%
Gross Margin	3539	2485	42%
Operating Costs	3252	1933	68%
EBITDA	287	551	(48)%

The Digital Box S.p.A. è stata fondata in Puglia, da un gruppo di visionari del Marketing ed esperti in tecnologie digitali. La società ha sviluppato ADA, una innovativa piattaforma integrata per il Mobile Engagement basata su soluzioni di Intelligenza Artificiale. Sospinta da una tecnologia unica e avanzata, un modello di vendita, altamente proficuo e scalabile basato su una network di Agenzie di Marketing, e dal focus sul Mobile, The Digital Box è cresciuta molto rapidamente e sta sviluppando le sue attività oltre che in Italia, in Europa e America Latina. Con ADA, le Agenzie possono generare più Leads, più Conversioni, più ricavi a fronte di minori costi, maggiori informazioni per i loro piani di vendita orientati alla fidelizzazione dei clienti. Guidata da un Team Management di grande esperienza, la Società prevede di espandere ulteriormente le proprie attività in Nord Europa e avviare operazioni in Nord America.

The Digital Box S.p.A.

Sede Legale: Largo San Francesco, 5 - 70024 Gravina in Puglia (BA) ITALY | Capital. 100.000 € i.v. - REA MI-2002808 - P.Iva 08091690969
 Operazioni Internazionali: Barcellona – TORRE COPISA, Placa Europa, 2-4, 08902 Hospitalet de Llobregat, SPAIN
 E-mail: amministrazione@thedigitalbox.com | PEC: thedigitalbox@pec.it | Tel: 080 99 08 130 | Web: www.thedigitalbox.com



*** Bookings**

Nei rendiconti finanziari rappresentati in questa comunicazione non vi è alcuna applicazione delle politiche di attribuzione dei ricavi mensili GAAP per SaaS. I ricavi SaaS sono contabilizzati per il primo anno dalla sottoscrizione e da quella di rinnovo del contratto, da parte del Cliente. La Società ritiene che la voce Booking fornisca una migliore comprensione della strategia di crescita ed è utile anche alla contabilità per il calcolo degli indicatori di performance Monthly Recurring Revenues (MRR), Quarterly Recurring Revenues (QRR) e Annual Recurring Revenues (ARR).

Alcune delle dichiarazioni contenute nel presente comunicato stampa, incluse quelle fornite in riferimento, le aspettative future o altre informazioni o previsioni a carattere futuro, sono soggette a rischi noti e sconosciuti. Le informazioni avanzate si basano su vari fattori e sono stati derivati sulla base di numerose ipotesi. Alla luce dei rischi, delle ipotesi e delle incertezze, non può essere alcuna garanzia che le informazioni contenute in questo documento saranno effettivamente realizzate.

La Società non rilascia alcuna dichiarazione e non si assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni in base ai risultati definitivi o le eventuali variazioni di ipotesi, assunzioni o altri fattori che potrebbero influenzare le affermazioni stesse.

Website: www.thedigitalbox.com

INFORMAZIONI FINANZIARIE:

Investor Relations

Saverio Merlo

E-mail: s.merlo@thedigitalbox.com

Tel: +39 3484909235

CFO

Virgilio Picca

E-mail: v.picca@thedigitalbox.com

Tel. +39 3346624325

The Digital Box S.p.A.

Sede Legale: Largo San Francesco, 5 - 70024 Gravina in Puglia (BA) ITALY | **Capital.** 100.000 € i.v. - **REA** MI-2002808 - **P.Iva** 08091690969

Operazioni Internazionali: Barcellona – TORRE COPISA, Placa Europa, 2-4, 08902 Hospitalet de Llobregat, SPAIN

E-mail: amministrazione@thedigitalbox.com | **PEC:** thedigitalbox@pec.it | **Tel:** 080 99 08 130 | **Web:** www.thedigitalbox.com