**Risultati record per The Digital Box nel Primo Trimestre 2017**

Gravina (Italia), 28 Aprile 2017

The Digital Box, società che ha progettato e sviluppato ADA la più innovativa piattaforma integrata per il mobile engagement basata sull’Intelligenza Artificiale, ha annunciato oggi i risultati finanziari del Primo Trimestre 2017. I ricavi dalle vendite ammontano a **1.382.993 €,** l’11% in più di quanto previsto dal budget di periodo, ed una notevole crescita pari al 110% rispetto al Primo Trimestre del 2016. I costi totali sono stati dell’11% inferiori al budget, con un **EBITDA di 215,413 €**, in crescita del 56% rispetto al Primo Trimestre 2016. Nonostante i significativi investimenti sostenuti nel corso del trimestre, The Digital Box conserva una robusta posizione di cassa.

"Siamo estremamente soddisfatti dei risultati raggiunti nel Primo Trimestre 2017 perché sono il risultato della perfetta attuazione del nostro piano di espansione” – ha detto **Roberto Calculli, CEO The Digital Box** – “Il Trimestre appena concluso, ha fatto registrare cifre record per The Digital Box in quasi tutte le voci finanziarie e segue di pochi mesi gli ottimi risultati consuntivi del 2016. Sospinti dalla forza di ADA, i ricavi ricorrenti sono passati ad un livello record mentre il Margine Operativo Lordo si attesta al 62% rispetto alle vendite”. La strategia della società pensata per espandere il proprio modello di distribuzione, basato su Licenziatari e Distributori, è la principale ragione di questa ottima performance. Tra gli obiettivi raggiunti nel trimestre c’era quello di partire con le attività di marketing e vendita in sei nuovi Paesi. Il management è confidente delle previsioni e conferma gli obbiettivi di budget 2017 sia a livello di top line che di bottom line.

“La nostra strategia di investimento sulla piattaforma ADA, che abbiamo significativamente rafforzato con l’inclusione di un Chat Bot builder, sviluppato con il know-how in tecnologie di Intelligenza Artificiale dell’acquisita Quest-IT, e l’espansione del network di agenti e rivenditori in Europa e America Latina sta andando oltre la nostra immaginazione. Ora abbiamo bisogno di mantenere il nostro focus sul reperimento di risorse adeguate per sostenere la nostra crescita per tutto il 2017 ed oltre” – ha detto **Marco Landi, Presidente di The Digital Box.**

**The Digital Box Group – Conto economico consolidato al 31 marzo 2017** (Importi in K€)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **31 Marzo 2017** | **31 Marzo 2016** | **Variazione%** |
| Total Bookings | 1383 | 660 | 110% |
| Sottoscrizioni\* | 783 | 360 | 118% |
| Progetti speciali | 345 | 57 | 505% |
| SMS | 211 | 210 | 0% |
| Manutenzioni | 44 | 33 | 33% |
| Costo del venduto | 526 | 295 | 78% |
| Margine industriale | 857 | 365 | 135% |
| Costi di struttura | 642 | 227 | 182% |
| **Margine Operativo lordo** | **215** | **138** | **56%** |

**The Digital Box S.p.A.**

The Digital Box S.p.A. è stata fondata in Puglia, da un gruppo di visionari del Marketing. La società ha sviluppato ADA, la più innovativa piattaforma integrata per il mobile engagement basata sull’intelligenza artificiale. Sospinta da una tecnologia unica e completa, un modello di vendita altamente proficuo e scalabile basato su un network di rivenditori e dal focus sul Mobile, The Digital Box è cresciuta molto rapidamente e ha sviluppato le sue attività in Europa e America Latina. The Digital Box è vicina ai 10.000 utenti che generano più leads, più conversioni, più ricavi e meno costi, maggiori informazioni per i loro piani di vendita orientati alla fidelizzazione dei clienti. La società ha stabilito una presenza consolidata in Italia, Spagna, Regno Unito, America Latina, Portogallo e nel 2017 ha aggiunto gli USA, completando in Italia l’acquisizione di tre grandi rivenditori e sostenendo un’acquisizione, strategica e tecnologica, nel campo dell’Intelligenza Artificiale. Guidata da team management di grande esperienza, a partire dal 2017 The Digital Box prevede di espandere le proprie attività di vendita nel Nord Europa ed avviare operazioni nel Nord America.

*\* Sottoscrizioni*

*Le sottoscrizioni non sono contabilizzate secondo il riconoscimento mensile dei ricavi come previsto dai principi contabili di riferimento. I ricavi per sottoscrizioni sono contabilizzati alla sottoscrizione del contratto La Società ritiene che la contabilizzazione dei ricavi ricorrenti al momento della sottoscrizione del contratto fornisca una migliore comprensione della sua strategia di crescita.*

Alcune delle dichiarazioni contenute nel presente comunicato stampa, incluse le informazioni 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 utilizzando numerosi ipotesi. Alla luce dei rischi, delle ipotesi e delle incertezze, non ci può essere alcuna garanzia che le informazioni future contenute in questo documento verranno effettivamente realizzate o dimostreranno accurate.

La Società non effettua alcuna dichiarazione e non si assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni per riflettere i risultati effettivi o le variazioni di ipotesi o di altri fattori che potrebbero influenzare tali affermazioni.

Web: [www.thedigitalbox.net](http://www.thedigitalbox.net)

**FINANCIAL INFORMATION:  
Investor Relations**Saverio Merlo   
E-mail: s.merlo@thedigitalbox.net   
Tel: +39 3484909235

**CFO**Virgilio Picca  
E-mail: [v.picca@thedigitalbox.net](mailto:v.picca@thedigitalbox.net)  
Tel. +39 3346624325

**PRESS OFFICE**:   
Fabio Dell’Olio   
E-Mail: [fabio.dellolio@gmail.com](mailto:fabio.dellolio@gmail.com)   
Tel: +39 3278318829