



## The Digital Box registra risultati da record nei primi mesi del 2017.

*Partenza sprint per la PMI Innovativa italiana che sviluppa soluzioni innovative per i marketer, con una crescita del 243% nel secondo trimestre del 2017 rispetto allo stesso periodo del 2016*

### Risultati consolidati al 30 giugno 2017

- Ricavi Q2 2017: 1.684 migliaia di Euro ( 491 migliaia di Euro nel Q2 2016), in crescita del 243%
- EBIDTA: 336.000 Euro (32.000 Euro nel Q2 2016), in crescita del 941%
- Ricavi H1 2017: 3.067 migliaia di Euro (1.151 migliaia di Euro nel H1 2016), in crescita del 166%
- EBIDTA: 551.000 Euro (171.000 Euro nel H1 2016), in crescita del 223%

**Gravina in Puglia (Bari), 25 luglio 2017** - The Digital Box, società che ha progettato e sviluppato ADA, la più innovativa piattaforma integrata per il Mobile Engagement potenziata da soluzioni di Intelligenza Artificiale, ha annunciato oggi i risultati finanziari del Secondo Trimestre 2017. **I ricavi delle vendite ammontano a 1.684K€, con una crescita del 243% rispetto al secondo Trimestre del 2016**, una crescita lineare rispetto al primo Trimestre e in linea con l'obiettivo dell'azienda che ambisce a superare il 100% di crescita all'anno. I costi totali sono stati inferiori al budget, con un **EBITDA di 336K€, in crescita del 941% rispetto al secondo Trimestre 2016**.

I ricavi del primo Semestre hanno raggiunto 3.067K€, con una crescita del 166% rispetto al primo Semestre del 2016 superando i valori dell'intero 2016 rappresentati in bilancio. Nel primo Semestre 2017 i costi ammontavano a 2516K€ e l'EBIDTA di 551K€, rispettivamente -12% e +198% rispetto al nostro piano. I risultati del secondo Trimestre e del primo Semestre 2017 hanno segnato nuovi record per l'azienda, con elevata marginalità se rapportati ai Trimestri e Semestri precedenti.

*"Nel secondo Trimestre 2017, The Digital Box ha raggiunto nuovi record con un margine significativo. Non solo siamo cresciuti del 243% rispetto allo stesso Trimestre del 2016, ma abbiamo superato del 22% i risultati, già eccezionali, del primo Trimestre. Un'ottima esecuzione del nostro piano strategico di espansione sul mercato e il rilascio di soluzioni di Intelligenza Artificiale, stanno producendo i risultati attesi"* ha detto **Roberto Calculli, CEO di The Digital Box**. *"Il nostro canale di distribuzione, estremamente rafforzato nell'ultimo anno con acquisizioni mirate, completamente integrate con la nostra attività, sta iniziando ad essere operativo"*.

Nel Secondo Trimestre l'azienda ha concentrato le attenzioni alla componente Ricerca e Sviluppo (R&D) integrando in ADA tecnologie di Intelligenza Artificiale ed espandendo le proprie attività a livello internazionale e nazionale.

Oltre che dalle ottime performance di vendita, gli eccezionali risultati in termini di EBITDA derivano in parte da maggiori attivazioni di sottoscrizioni (abbonamenti) rispetto alla vendita di beni consumabili (soprattutto SMS). Ciò è significativamente dovuto ad un trend di mercato, che vede un maggiore impiego dei Social Media come primo canale di distribuzione per le campagne di marketing realizzate con ADA.

Nel secondo Semestre la **posizione di cassa di gruppo è migliorata posizionandosi a 452K€, il 30% in più rispetto alle previsioni**.

Il management team dell'azienda sta cautamente iniziando il terzo trimestre 2017, che cade in un periodo con performance più basse dell'intero anno, ma rimane fiducioso sulla prospettiva di crescita della top line dal 2016 al 2017 leggermente al di sopra del 100%.

*"Stiamo ottenendo grande riscontro in tutti i paesi in cui operiamo e un forte segnale dal mercato che ADA sta colpendo il giusto target sia per le PMI che i grandi retailer in cui concentriamo la nostra attività"* ha commentato Marco Landi, presidente del Board The Digital Box.



**The Digital Box Group – Conto economico Secondo Trimestre 2017 (Importi in K€)**

	<b>Q2-2017</b>	<b>Q2-2016</b>	<b>Variazione%</b>
Ricavi Totali	1684	491	243%
Sottoscrizioni	1017	181	462%
Progetti Speciali	261	42	517%
Consumabili (SMS, Mail, etc.)	374	252	48%
Manutenzioni- Assistenza	32	16	92%
Costo del Venduto	608	213	185%
Margine Industriale	1075	278	287%
Costi operativi	739	245	201%
<b>EBITDA</b>	<b>336</b>	<b>32</b>	<b>941%</b>

**The Digital Box Group – Conto economico Primo Semestre 2017 (Importi in K€)**

	<b>1H-2017</b>	<b>1H-2016</b>	<b>Variazione%</b>
Ricavi Totali	3067	1151	166%
Sottoscrizioni	1800	541	233%
Progetti Speciali	606	99	510%
Consumabili (SMS,Mail,etc)	585	462	27%
Manutenzioni- Assistenza	76	49	53%
Costo del Venduto	1135	508	123%
Margine Industriale	1932	643	200%
Costi operativi	1381	472	192%
<b>EBITDA</b>	<b>551</b>	<b>171</b>	<b>223%</b>

**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. Con ADA, gli utenti possono generare 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, Francia 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.

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

\* *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.

**FINANCIAL INFORMATION:**

**Investor Relations**

Saverio Merlo

E-mail: [s.merlo@thedigitalbox.net](mailto:s.merlo@thedigitalbox.net)

Tel: +39 3484909235

**CFO**

Virgilio Picca

E-mail: [v.picca@thedigitalbox.net](mailto:v.picca@thedigitalbox.net)

Tel. +39 3346624325

**Ufficio Stampa**

Tomaso Bonazzi

Competence S.r.l.

Via Antonio Kramer 31, 20129 Milano

Email: [bonazzi@compcom.it](mailto:bonazzi@compcom.it)

Tel. +39 02 36747820

Mob +39 3495796016