



# YOOX NET-A-PORTER GROUP

COMUNICATO STAMPA

8 NOVEMBRE 2017

## YOOX NET-A-PORTER GROUP: Trading Statement per i primi nove mesi al 30 settembre 2017 SOLIDA CRESCITA ORGANICA NEL TERZO TRIMESTRE LANCIO DEL NUOVO BRAND FIRMATO MR PORTER

### 3Q 2017

- **Ricavi netti nel terzo trimestre a 481,8 milioni di Euro, in aumento del 17,7% su base organica<sup>1</sup> (+10,7% reported), rispetto a 435,4 milioni di Euro nel terzo trimestre del 2016**
  - Crescita organica bilanciata tra le tre linee di business: ricavi netti Multimarca In-Season in crescita del 16,8%, ricavi netti Multimarca Off-Season in aumento del 17,4%, ricavi netti degli Online Flagship Stores a valore retail (GMV<sup>2</sup>) in aumento del 24,8%
  - Crescita positiva in tutti i principali mercati di riferimento, con una forte accelerazione nel Regno Unito e nel Resto d'Europa

### 9M 2017

- **Ricavi netti nei primi nove mesi a 1,5 miliardi di Euro, in crescita del 18,6% su base organica (+13,8% reported), rispetto a 1,3 miliardi di Euro nei primi nove mesi del 2016**
- **Principali metriche di business:**
  - **586,5 milioni di visite**, rispetto a 510,1 milioni nei primi nove mesi del 2016
  - **6,8 milioni di ordini**, rispetto a 5,9 milioni nei primi nove mesi del 2016
  - **330 Euro l'AOV (Average Order Value)**, rispetto a 331 Euro nei primi nove mesi del 2016, attribuibile ad un andamento sfavorevole dei tassi di cambio
  - **3,1 milioni di clienti attivi**, rispetto a 2,8 milioni nei primi nove mesi del 2016

- Debutto di *Mr P.*, il nuovo brand firmato MR PORTER
- Al via le attività commerciali della JV con Alabbar in Medio Oriente: lancio di YOOX con attività operative in loco, in anticipo rispetto alle tempistiche previste
- Completato il programma omni-stock per la linea di business Off-Season, con il lancio di THE OUTNET sulla nuova piattaforma
- Aggiornamento dell'evoluzione prevedibile della gestione per l'esercizio 2017

| Milioni di Euro                       | 3Q 2017      | %             | 3Q 2016      | %             | REPORTED      | VARIAZIONE %<br>CAMBI COST. | ORGANICA <sup>1</sup> |
|---------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|-----------------------------|-----------------------|
| Multimarca In-Season                  | 235,9        | 49,0%         | 215,1        | 49,4%         | +9,7%         | +15,5%                      | +16,8%                |
| Multimarca Off-Season                 | 203,6        | 42,3%         | 178,0        | 40,9%         | +14,4%        | +17,4%                      | +17,4%                |
| Online Flagship Stores                | 42,3         | 8,7%          | 42,4         | 9,7%          | -0,1%         | +4,8%                       | +24,8%*               |
| <b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b> | <b>481,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>435,4</b> | <b>100,0%</b> | <b>+10,7%</b> | <b>+15,2%</b>               | <b>+17,7%</b>         |

\* Relativa alla crescita dei ricavi a valore retail (GMV<sup>2</sup>) a tassi di cambio costanti e a parità di perimetro

<sup>1</sup> La crescita organica dei ricavi netti è calcolata a tassi di cambio costanti e a parità di perimetro, includendo i ricavi netti di tutti gli online store attivi alla fine di ogni periodo, che erano già attivi all'inizio del corrispondente periodo dell'anno precedente. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base dell'attuale perimetro.

<sup>2</sup> Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli Online Flagship Stores, inclusi gli online store della Joint Venture con Kering, al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti. Tali ricavi escludono i corrispettivi da set up, design e manutenzione degli Online Flagship Stores registrati all'interno dell'aggregato "Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografia".

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

| Milioni di Euro                         | 3Q 2017      | %             | 3Q 2016      | %             | VARIAZIONE %  |               |
|---|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
|   |              |               |              |               | REPORTED      | COSTANTI      |
| Italia                                  | 34,1         | 7,1%          | 29,9         | 6,9%          | +14,1%        | +14,2%        |
| Regno Unito                             | 63,8         | 13,2%         | 56,5         | 13,0%         | +13,0%        | +20,1%        |
| Europa (esclusi Italia e Regno Unito)   | 134,7        | 27,9%         | 115,3        | 26,5%         | +16,8%        | +17,5%        |
| Nord America                            | 138,6        | 28,8%         | 132,9        | 30,5%         | +4,3%         | +10,3%        |
| Asia Pacifico                           | 82,2         | 17,1%         | 76,8         | 17,6%         | +7,1%         | +14,0%        |
| Altri Paesi e Ricavi non legati ad area | 28,5         | 5,9%          | 24,1         | 5,5%          | +18,1%        | +24,9%        |
| <b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>   | <b>481,8</b> | <b>100,0%</b> | <b>435,4</b> | <b>100,0%</b> | <b>+10,7%</b> | <b>+15,2%</b> |

| Milioni di Euro                       | 9M 2017        | %             | 9M 2016        | %             | REPORTED      | VARIAZIONE %  |                       |
|---------------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------|
|                                       |                |               |                |               |               | CAMBI COST.   | ORGANICA <sup>1</sup> |
| Multimarca In-Season                  | 788,9          | 52,0%         | 705,2          | 52,9%         | +11,9%        | +15,4%        | +18,8%                |
| Multimarca Off-Season                 | 585,3          | 38,6%         | 496,2          | 37,2%         | +17,9%        | +18,3%        | +18,3%                |
| Online Flagship Stores                | 141,8          | 9,4%          | 131,1          | 9,9%          | +8,2%         | +9,9%         | +21,5%*               |
| <b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b> | <b>1.516,0</b> | <b>100,0%</b> | <b>1.332,5</b> | <b>100,0%</b> | <b>+13,8%</b> | <b>+15,9%</b> | <b>+18,6%</b>         |

\* Relativa alla crescita dei ricavi a valore retail (GMV<sup>2</sup>) a tassi di cambio costanti e a parità di perimetro

| Milioni di Euro                         | 9M 2017        | %             | 9M 2016        | %             | VARIAZIONE %  |               |
|---|----------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
|   |                |               |                |               | REPORTED      | COSTANTI      |
| Italia                                  | 98,5           | 6,5%          | 87,4           | 6,6%          | +12,7%        | +12,9%        |
| Regno Unito                             | 202,3          | 13,3%         | 191,7          | 14,4%         | +5,5%         | +15,1%        |
| Europa (esclusi Italia e Regno Unito)   | 401,6          | 26,5%         | 353,7          | 26,5%         | +13,5%        | +12,3%        |
| Nord America                            | 461,1          | 30,4%         | 401,0          | 30,1%         | +15,0%        | +15,0%        |
| Asia Pacifico                           | 260,7          | 17,2%         | 214,2          | 16,1%         | +21,7%        | +25,5%        |
| Altri Paesi e Ricavi non legati ad area | 91,8           | 6,1%          | 84,5           | 6,3%          | +8,7%         | +16,5%        |
| <b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>   | <b>1.516,0</b> | <b>100,0%</b> | <b>1.332,5</b> | <b>100,0%</b> | <b>+13,8%</b> | <b>+15,9%</b> |

*“Anche nel terzo trimestre YNAP ha conseguito un forte aumento dei ricavi, in progresso del 17,7% anno su anno. Solida crescita organica, ben bilanciata tra tutte le nostre linee di business: In-Season, Off-Season e Online Flagship Stores.*

*Sono molto entusiasta del recente lancio del nuovo brand di MR PORTER, Mr P.. Grazie a sette anni di attenta analisi dei dati e delle abitudini d'acquisto dei clienti, insieme all'incredibile conoscenza dei nostri buyer ed editor, la collezione di Mr P. è stata ideata intorno ad una gamma di capi classici. La forza di questo brand deriva dall'impareggiabile visione privilegiata sul guardaroba maschile che ha MR PORTER, la destinazione per la moda maschile leader nel mondo.”*

- ha commentato Federico Marchetti, Chief Executive Officer di YOOX NET-A-PORTER GROUP

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

**Milano, 8 novembre 2017** - Il Consiglio di Amministrazione di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. (MTA: YNAP), il leader globale nel luxury fashion e-commerce, riunitosi in data odierna, ha esaminato i ricavi netti consolidati e le principali metriche di business relativi ai primi nove mesi al 30 settembre 2017 raffrontati con i medesimi dati finanziari relativi allo stesso periodo dell'anno precedente.

## TRADING STATEMENT DI YOOX NET-A-PORTER GROUP PER I PRIMI NOVE MESI AL 30 SETTEMBRE 2017 E RELATIVI DATI COMPARATIVI

### Principali metriche di business<sup>3</sup>

|   | 9M 2017 | 9M 2016 |
|---|---------|---------|
| Numero di visite <sup>4</sup> (milioni)         | 586,5   | 510,1   |
| Numero di ordini (milioni)                      | 6,8     | 5,9     |
| AOV <sup>5</sup> (Euro)                         | 330     | 331     |
| Numero di clienti attivi <sup>6</sup> (milioni) | 3,1     | 2,8     |

Nei primi nove mesi del 2017, gli online store di YOOX NET-A-PORTER GROUP hanno registrato **586 milioni di visite** rispetto a 510 milioni nello stesso periodo del 2016, che si sono tradotte in **6,8 milioni di ordini**.

L'**Average Order Value (AOV)**, IVA esclusa, si è attestato a **330 Euro**, rispetto a 331 Euro dei primi nove mesi del 2016, riflettendo un diverso mix delle linee di business e un andamento sfavorevole dei tassi di cambio.

Infine, il numero dei **clienti attivi** ha raggiunto **3,1 milioni** al 30 settembre 2017, rispetto a 2,8 milioni al 30 settembre 2016.

### Ricavi Netti Consolidati

Nel **terzo trimestre** del 2017, YOOX NET-A-PORTER GROUP ha conseguito **ricavi netti consolidati**, al netto dei resi sulle vendite e degli sconti concessi ai clienti, pari a **481,8 milioni** di Euro, in **aumento del 17,7%** su base **organica** (+10,7% reported), rispetto a ricavi netti pari a 435,4 milioni di Euro nel terzo trimestre del 2016.

Questa performance si è tradotta in ricavi netti nei **primi nove mesi** del 2017 pari a **1,5 miliardi** di Euro, in **crescita del 18,6%** su base **organica** (+13,8% reported) rispetto a ricavi netti pari a 1,3 miliardi di Euro nei primi nove mesi del 2016.

### Ricavi Netti Consolidati per Linea di Business

#### *Multimarca In-Season*

Nel **terzo trimestre** del 2017, la linea di business **Multimarca In-Season**, che comprende le attività dei negozi online [NET-A-PORTER](#) e [MR PORTER](#), ha registrato ricavi netti consolidati pari a **235,9 milioni** di Euro, in **aumento del 16,8%** su base **organica**<sup>7</sup>.

<sup>3</sup> Le metriche di business si riferiscono agli online store multimarca proprietari - NET-A-PORTER, MR PORTER, YOOX, THE OUTNET nonché THECORNER e SHOESCRIBE (chiusi il 31 agosto 2016) - e agli Online Flagship Store "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP". Le metriche di business relative alla joint venture con Kering sono escluse.

<sup>4</sup> Fonte: Adobe Analytics per NET-A-PORTER e MR PORTER nei primi nove mesi del 2016 e THE OUTNET; Adobe Analytics e Flurry per NET-A-PORTER e MR PORTER nei primi nove mesi del 2015, Google Analytics per YOOX, THECORNER, SHOESCRIBE e gli Online Flagship Stores "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP".

<sup>5</sup> Average Order Value o AOV indica il valore medio di ciascun ordine di acquisto, IVA esclusa.

<sup>6</sup> Clienti attivi: sono definiti come i clienti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel corso dei 12 mesi precedenti. Il dato esposto è calcolato come somma dei clienti attivi di ogni online store nel periodo di riferimento.

<sup>7</sup> La crescita organica dei ricavi netti della linea di business Multimarca In-Season è calcolata a tassi di cambio costanti ed escludendo THE CORNER e SHOESCRIBE (chiusi il 31 agosto 2016) dal terzo trimestre e dai primi nove mesi del 2016. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base dell'attuale perimetro.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Includendo anche le performance di THECORNER e SHOESCRIBE - chiusi il 31 agosto 2016 - questa linea di business ha registrato una crescita dei ricavi netti del 15,5% a tassi di cambio costanti (+9,7% reported) rispetto a ricavi netti pari a 215,1 milioni di Euro nel terzo trimestre del 2016.

Tale risultato ha contribuito al raggiungimento di ricavi netti nei **primi nove mesi** del 2017 pari a **788,9 milioni** di Euro, in **aumento del 18,8%** su base **organica** (+11,9% reported) rispetto a ricavi netti pari a 705,2 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2016.

La linea di business In-Season ha ulteriormente arricchito la propria incomparabile selezione di brand e di stili con nuovi designer, brand contemporanei e **capsule collection esclusive**, tra le quali quella realizzata da **Burberry** e la capsule collection **Giorgio Armani x NET-A-PORTER**. Continua il successo della categoria **Alta Gioielleria e Orologeria**: in particolare, **Chopard** ha scelto NET-A-PORTER come primo partner retail di lusso online a livello globale per i propri modelli iconici, mentre MR PORTER ha arricchito la propria offerta di alta orologeria con il lancio degli orologi di **Baume & Mercier, Piaget e Officine Panerai**.

A settembre NET-A-PORTER e MR PORTER hanno introdotto **video e immagini come notifiche push** per gli utenti che utilizzano l'app, migliorando il livello di engagement con i propri clienti e continuando così a definire nuovi standard d'eccellenza nei servizi di lusso.

Complessivamente, al 30 settembre 2017, la linea di business Multimarca In-Season rappresentava il **52,0%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## *Multi-brand Off-Season*

Nel **terzo trimestre** del 2017, la linea di business **Multimarca Off-Season**, che comprende le attività dei negozi online **YOOX** e **THE OUTNET**, ha conseguito ricavi netti consolidati pari a **203,6 milioni di Euro**, in **crescita del 17,4%** a tassi di cambio costanti (+14,4% reported) rispetto a ricavi netti pari a 178,0 milioni di Euro al 30 settembre 2016.

Questa performance si è tradotta in ricavi netti pari a **585,3 milioni** di Euro nei primi nove mesi del 2017, in **crescita del 18,3%** a tassi di cambio costanti (+17,9% reported) rispetto a ricavi netti pari a 496,2 milioni di Euro nei primi nove mesi del 2016.

Ad ottobre, **YOOX** ha lanciato una **nuova campagna di marketing** omni-canale basata su una media mix diversificato tra TV, cinema, out-of-home advertising e radio. La campagna, inizialmente lanciata in Italia, Hong Kong e Giappone ha già registrato ottimi risultati in termine di engagement, e debutterà anche negli Stati Uniti a novembre, in vista delle festività.

Complessivamente, al 30 settembre 2017, la linea di business Multimarca rappresentava il **38,6%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## *Online Flagship Stores*

La linea di business Online Flagship Stores comprende le attività di design, progettazione, realizzazione e gestione degli Online Flagship Stores di alcuni dei principali brand della moda e del lusso a livello globale, da [armani.com](http://armani.com) a [chloe.com](http://chloe.com).

Nel **terzo trimestre** del 2017, i ricavi netti a valore retail ("**GMV**"<sup>8</sup>) di questa linea di business sono cresciuti del **24,8%** su base **organica**<sup>9</sup>. Nonostante il perimetro netto negativo riconducibile alle chiusure, la linea di business Online

<sup>8</sup> Ricavi a valore retail di tutti gli Online Flagship Stores, inclusi gli online store della Joint Venture con Kering al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti. Tali ricavi escludono i corrispettivi da set-up, design e manutenzione degli Online Flagship Stores registrati all'interno dell'aggregato "Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica".

<sup>9</sup> La crescita organica dei ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) è calcolata a tassi di cambio costanti e a perimetro costante, includendo i ricavi a valore retail di tutti gli Online Flagship Stores attivi alla fine di ogni periodo, che erano già attivi all'inizio del corrispondente periodo dell'anno precedente. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base dell'attuale perimetro.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Flagship Stores ha conseguito ricavi netti consolidati pari a **42,3 milioni** di Euro, in **crescita del 4,8%** a tassi di cambio costanti (-0,1% reported).

Nei **primi nove mesi** del 2017 questa linea di business ha conseguito una crescita dei ricavi netti a valore retail ("GMV") del **21,5%** su base **organica** e ricavi netti consolidati pari a **141,8 milioni di Euro**, in **aumento del 9,9%** a tassi di cambio costanti (+8,2% reported) rispetto a ricavi netti pari a 131,1 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente.

A luglio 2017, la linea di business Online Flagship Stores ha completato la **prima delle fasi** di sviluppo di NEXT ERA che permetterà di avere una **"visione unica dell'inventario"**. Facendo leva sulla piattaforma di YNAP, Valentino potrà così implementare la visione integrata del proprio inventario, che sarà inizialmente attivata negli Stati Uniti.

Una volta lanciato, NEXT ERA permetterà ai Brand di offrire nuove modalità di spedizione in tempi più rapidi e un assortimento online di prodotti senza precedenti facendo leva sull'inventario del Brand presente sia nel network logistico globale di YNAP sia nelle boutique fisiche e nei centri logistici del Brand ("visione unica dell'inventario"). NEXT ERA permetterà inoltre ai Brand di avere una profilazione completa della propria base clienti e una visione integrata delle interazioni in negozio e online, potendo così offrire un'esperienza sempre migliore, dal prodotto, in negozio e a sito, al marketing e al servizio ("visione unica del cliente").

Il Gruppo ha proseguito altresì con il rilascio di **funzionalità omni-channel già esistenti** ad un numero crescente di partner Online Flagship Stores del Gruppo.

Complessivamente, al 30 settembre 2017, la linea di business Online Flagship Stores rappresentava il **9,4%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## Ricavi Netti Consolidati per Area Geografica

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato crescita positive in tutti i principali mercati di riferimento nel corso del periodo.

Nel **terzo trimestre**, il **Regno Unito** ha conseguito ricavi netti pari a 63,8 milioni di Euro, in **aumento del 20,1%** a tassi di cambio costanti (+13,0% reported, penalizzati dalla svalutazione del tasso di cambio Euro / Sterlina). Questa performance rappresenta **una significativa accelerazione** rispetto al secondo trimestre del 2017 (+11,7% a tassi di cambio costanti), guidata dagli eccellenti risultati di tutti gli online store multimarca del Gruppo. Tale risultato si è tradotto in ricavi netti pari a **202,3 milioni** di Euro nei **primi nove mesi** del 2017, in **aumento del 15,1%** a tassi di cambio costanti (+5,5% reported) rispetto a 191,7 milioni di Euro nello stesso periodo del 2016.

Il **Nord America**, primo mercato del Gruppo, nel **terzo trimestre** ha conseguito ricavi netti pari a **138,6 milioni** di Euro, in **aumento del 10,3%** a tassi di cambio costanti (+4,3% reported, a seguito del forte deprezzamento del cambio Euro / Dollaro Statunitense) rispetto a 132,9 milioni di Euro nel terzo trimestre del 2016. Tale performance è stata conseguita nonostante un confronto fortemente sfidante (il Nord America aveva, infatti, accelerato a +17,8% a tassi di cambio costanti nel terzo trimestre del 2016, dal +10,9% del secondo trimestre 2016). Nei **primi nove mesi** del 2017, i ricavi netti sono **cresciuti del 15,0%** a tassi di cambio costanti e correnti, attestandosi a **461,1 milioni** di Euro.

L'**Italia** ha registrato ancora una volta **una solida performance** nel **terzo trimestre** trainata da YOOX, con ricavi netti pari a **34,1 milioni** di Euro, in **crescita del 14,2%** a tassi di cambio costanti (+14,1% reported). Tale risultato si è tradotto in ricavi netti nei **primi nove mesi** del 2017 pari a **98,5 milioni di Euro**, in **crescita del 12,9%** a tassi di cambio costanti (+12,7% reported).

L'**Europa** (esclusi Italia e Regno Unito) ha **confermato anche nel terzo trimestre il trend in miglioramento**, con ricavi netti pari a **134,7 milioni** di Euro, in accelerazione al **17,5%** a tassi di cambio costanti (+16,8% reported). Grazie a tale risultato, i ricavi netti nei **primi nove mesi** del 2017 si sono attestati a **401,6 milioni di Euro**, in aumento del **12,3%** a tassi di cambio costanti (+13,5% reported).

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Nel **terzo trimestre** l'area **Asia Pacifico** ha conseguito ricavi netti pari a **82,2 milioni di Euro**, in **aumento del 14,0%** a tassi di cambio costanti (+7,1% reported). Tale risultato riflette principalmente la performance positiva di Hong Kong ed è stato raggiunto nonostante un confronto fortemente sfidante (nel terzo trimestre del 2016, l'area Asia Pacifico aveva, infatti, accelerato al +36,8% a tassi di cambio costanti, dal +19,4% del secondo trimestre 2016). Tale risultato si è tradotto in ricavi netti nei **primi nove mesi** del 2017 pari a **260,7 milioni di Euro**, in **aumento del 25,5%** a tassi di cambio costanti (+21,7% reported).

Infine, nel **terzo trimestre** l'aggregato **Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica** ha registrato ricavi netti pari a **28,5 milioni di Euro** e pari a **91,8 milioni di Euro** nei **primi nove mesi** del 2017, in **aumento** rispettivamente del **24,9%** e del **16,5%** a tassi di cambio costanti (+18,1% e +8,7% reported).

## EVENTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO IL 30 SETTEMBRE 2017

### Aggiornamenti sull'integrazione

Il Gruppo **ha completato** la **convergenza** della **linea di business Off-Season** su una **piattaforma omni-stock condivisa**, con il lancio di THE OUTNET sulla nuova piattaforma di back e front-end. Il trasferimento di prodotto tra magazzini, che ha comportato un processo più lento del previsto, ha determinato una temporanea riduzione dell'assortimento di prodotto disponibile a sito; si prevede che l'assortimento completo sarà nuovamente disponibile entro la fine di novembre.

### Aggiornamento sul Medio Oriente

In **anticipo rispetto al programma** originario di localizzazione, ad ottobre la **joint venture del Gruppo con Alabbar** ha **iniziato le proprie attività di vendita** in Medio Oriente, a seguito del **lancio di YOOX** nella regione. YOOX, infatti, offre ora il servizio di customer care in lingua araba nonché un processo di reso significativamente più semplice e veloce, che rappresentano le prime fasi del processo di localizzazione previsto dalla JV. Inoltre, YOOX può ora fare leva sul **nuovo ufficio e centro logistico locale**, interconnesso con la piattaforma tecno-logistica globale di YOOX NET-A-PORTER GROUP.

### Aggiornamento sulla Private Label

In linea con il piano strategico del Gruppo, ieri **MR PORTER** ha lanciato il proprio brand, **Mr P.**, che debutta in esclusiva su MR PORTER.

Mr P. rappresenta la incarnazione del **brand MR PORTER**, costruito attorno alla passione per la qualità, l'unicità, lo stile e la versatilità. Grazie a sette anni di dati sui clienti e sulle loro abitudini d'acquisto, MR PORTER ha identificato una nicchia di mercato di capi classici, per tutto l'anno, ancora poco presidiata dall'attuale assortimento dei brand: **Mr P.** presenta una collezione di articoli indispensabili **del guardaroba** maschile, ideata da un team di designer interni che, grazie agli input dei buyer, dei merchandiser e degli editor, completa l'offerta di MR PORTER rispondendo perfettamente alle esigenze dei clienti. La collezione di **Mr P.** presenta una gamma di capi intramontabili da indossare ogni giorno e sarà arricchita da **cinque capsule annuali in edizione limitata ispirate alle tendenze e alle stagioni del momento**, con l'obiettivo di soddisfare il desiderio dei clienti di "acquistare per indossare".

Gran parte della collezione è "Made in Italy", con alcuni capi selezionati prodotti in Portogallo e il denim in Giappone. **Mr P.**, che debutta con il **ready-to-wear**, ed introdurrà **scarpe** e **accessori** a partire dalla collezione autunno/inverno 2018.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Grazie all'offerta unica di prodotti e alla strategia di marketing omni-canale che include anche un account Instagram dedicato, *Mr P.* consentirà a MR PORTER di **accrescere la fedeltà e la frequenza di acquisto** dei clienti, oltre che di promuovere la **brand awareness** fra i potenziali clienti.

Si prevede che *Mr P.* **abbia un contributo positivo sulla profittabilità** di MR PORTER e al contempo ne **migliori la generazione di cassa**, grazie a una più rapida rotazione dell'offerta.

Il comunicato stampa completo del lancio è disponibile al seguente [link](#).

La linea di business **Off-Season** ha compiuto un **significativo passo in avanti** verso l'obiettivo di raggiungere entro il **2020**, il 10% del fatturato generato dalla vendita di brand propri. In particolare, **Iris&Ink**, la *private label* di THE OUTNET, ha **arricchito ulteriormente la propria offerta di prodotti** con l'introduzione di collezioni di costumi da bagno e di calzature, mentre i **test** condotti fino ad ora relativi alla *private label* di YOOX hanno conseguito **risultati di vendita estremamente positivi**.

## PIANI DI INCENTIVAZIONE

### Piano di Stock Option 2015 – 2025

Oggi, in esecuzione del Regolamento del Piano di Stock Option di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. 2015 - 2025, sono state assegnate 80.000 stock option, valide per la sottoscrizione di 80.000 azioni ordinarie YNAP, ad un prezzo di sottoscrizione per ogni singola azione pari ad Euro 32,687.

Per ulteriori informazioni sui termini e le condizioni dei Piani Stock Option in essere, si rinvia ai Documenti Informativi redatti ai sensi dell'art. 84-bis del Regolamento Emittenti Consob depositati presso la sede sociale, nonché disponibili sul sito internet della Società all'indirizzo [www.ynap.com](http://www.ynap.com).

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## AGGIORNAMENTO DELL'EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE PER L'ESERCIZIO 2017

Sulla base dei risultati raggiunti ad oggi e dell'andamento prevedibile del business per i mesi di novembre e dicembre, YOOX NET-A-PORTER GROUP prevede di conseguire nell'esercizio fiscale 2017 una crescita organica dei ricavi netti in linea con il proprio Piano Strategico, posizionandosi sulla parte bassa della forchetta di crescita 17% - 20%. Il Gruppo si attende di conseguire una crescita dell'EBITDA adjusted, con un margine sui ricavi netti sostanzialmente in linea con l'anno precedente, e di investire circa 170 milioni di Euro in tecnologia e logistica.

\*\*\*

Per ulteriori informazioni, si rimanda alla presentazione disponibile sul sito del Gruppo alla sezione Investor Relations/ Presentazioni.

\*\*\*

*Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Enrico Cavatorta, dichiara, ai sensi del comma 2 art. 154-bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.*

\*\*\*

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## CONFERENCE CALL

Si informa che alle ore 18,00 (CET) di oggi, mercoledì 8 novembre 2017, si terrà una conference call durante la quale il management di YOOX NET-A-PORTER GROUP presenterà il trading statement dei primi nove mesi del 2017. Per partecipare alla conference call sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- dall'Italia: +39 02 805 88 11
- dal Regno Unito: +44 121 281 8003
- dagli Stati Uniti (numero locale): +1 718 705 8794
- dagli Stati Uniti (numero verde): 1 855 265 6959

La presentazione potrà essere scaricata prima dell'inizio della conference call dalla sezione Investor Relations del sito YOOX NET-A-PORTER GROUP all'indirizzo:

[www.ynap.com/pages/investor-relations/results-centre/presentation/](http://www.ynap.com/pages/investor-relations/results-centre/presentation/).

Una registrazione della conference call sarà disponibile da oggi, dopo il termine della call, a venerdì 24 novembre 2017, chiamando i seguenti numeri:

- dall'Italia: +39 02 724 95
- dal Regno Unito: +44 121 281 8005
- dagli Stati Uniti (numero locale): +1 718 705 8797

Codice di accesso: 849#

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

### Analyst/Investor contacts

Silvia Scagnelli  
Corporate Development & Investor Relations Director  
T +39 02 83112811  
[investor.relations@ynap.com](mailto:investor.relations@ynap.com)

### Media contacts

Finsbury  
Edward Simpkins, James  
Thompson  
T: +44 (0) 207 251 3801  
[ynap@finsbury.com](mailto:ynap@finsbury.com)

Image Building  
Giuliana Paoletti, Simona Raffaelli  
T +39 02 89011300  
[ynap@imagebuilding.it](mailto:ynap@imagebuilding.it)

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

YOOX NET-A-PORTER GROUP è il leader globale nel luxury fashion e-commerce. Il Gruppo è un'azienda globale con radici anglo-italiane ed è il risultato della rivoluzionaria fusione, avvenuta nell'ottobre 2015, tra YOOX GROUP e THE NET-A-PORTER GROUP, due pionieri che hanno trasformato il settore della moda e del lusso sin dalla loro nascita nel 2000.

YOOX NET-A-PORTER GROUP vanta un modello di business unico nel suo genere, con i suoi online store multimarca in-season, NET-A-PORTER e MR PORTER e gli online store multimarca off-season, YOOX e THE OUTNET, ma anche attraverso numerosi ONLINE FLAGSHIP STORES "Powered by YNAP". Dal 2012 il Gruppo è, inoltre, partner di Kering in una joint venture dedicata alla gestione degli ONLINE FLAGSHIP STORES di diversi marchi del lusso del gruppo francese.

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha un posizionamento unico nel settore ad alta crescita del lusso online e può contare su oltre 2,9 milioni di clienti attivi, 29 milioni di visitatori unici mensili in tutto il mondo e ricavi netti aggregati pari a 1,9 miliardi di Euro nel 2016. Il Gruppo ha centri tecno-logistici e uffici in Europa, Stati Uniti, Giappone, Cina e Hong Kong e distribuisce in più di 180 Paesi nel mondo. YOOX NET-A-PORTER GROUP è quotata alla Borsa di Milano come YNAP.

Per ulteriori informazioni: [www.ynap.com](http://www.ynap.com)

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ANNEX1 – TASSI DI CAMBIO

|                                    | MEDIA DEL PERIODO |           |           |           | FINE DEL PERIODO |            |            |            |
|------------------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|------------------|------------|------------|------------|
|                                    | 9M 2017           | 9M 2016   | 3Q 2017   | 3Q 2016   | 30/09/2017       | 30/06/2017 | 31/03/2017 | 31/12/2016 |
| EUR USD                            | 1,114             | 1,116     | 1,175     | 1,117     | 1,181            | 1,141      | 1,069      | 1,054      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | 0,2%              |           | (4,9%)    |           | (5,5%)           | (2,7%)     | 6,5%       | 3,3%       |
| EUR GBP                            | 0,873             | 0,803     | 0,898     | 0,850     | 0,882            | 0,879      | 0,856      | 0,856      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | (8,0%)            |           | (5,4%)    |           | (2,4%)           | (6,0%)     | (7,5%)     | (14,3%)    |
| EUR JPY                            | 124,681           | 120,952   | 130,349   | 114,329   | 132,820          | 127,750    | 119,550    | 123,400    |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | (3,0%)            |           | (12,3%)   |           | (14,9%)          | (10,7%)    | 7,0%       | 6,2%       |
| EUR CNY                            | 7,577             | 7,347     | 7,834     | 7,443     | 7,853            | 7,739      | 7,364      | 7,320      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | (3,0%)            |           | (5,0%)    |           | (5,2%)           | (4,7%)     | (0,2%)     | (3,5%)     |
| EUR RUB                            | 64,999            | 76,183    | 69,285    | 72,115    | 68,252           | 67,545     | 60,313     | 64,300     |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | 17,2%             |           | 4,1%      |           | 3,3%             | 5,9%       | 26,5%      | 25,5%      |
| EUR HKD                            | 8,677             | 8,666     | 9,180     | 8,661     | 9,221            | 8,907      | 8,307      | 8,175      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | (0,1%)            |           | (5,6%)    |           | (6,1%)           | (3,3%)     | 6,3%       | 3,2%       |
| EUR KRW                            | 1.268,107         | 1.295,676 | 1.330,193 | 1.250,957 | 1.351,830        | 1.304,560  | 1.194,540  | 1.269,360  |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | 2,2%              |           | (6,0%)    |           | (9,0%)           | (2,0%)     | 8,4%       | 0,9%       |
| EUR AUD                            | 1,454             | 1,505     | 1,488     | 1,472     | 1,508            | 1,485      | 1,398      | 1,460      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | 3,5%              |           | (1,1%)    |           | (2,8%)           | 0,5%       | 5,9%       | 2,1%       |
| EUR CAD                            | 1,455             | 1,475     | 1,473     | 1,456     | 1,469            | 1,479      | 1,427      | 1,419      |
| <i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i> | 1,4%              |           | (1,2%)    |           | 0,0%             | (2,7%)     | 3,3%       | 6,5%       |

Fine Comunicato n.1136-69

Numero di Pagine: 13