



SPAFID  
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20100-40-2020	Data/Ora Ricezione 17 Novembre 2020 08:32:02	AIM -Italia/Mercato Alternativo del Capitale
---	--	---

Societa' : Digital360 S.p.A.  
Identificativo : 139400  
Informazione  
Regolamentata  
Nome utilizzatore : DIGITAL360N01 - Emilio Adinolfi  
Tipologia : REGEM  
Data/Ora Ricezione : 17 Novembre 2020 08:32:02  
Data/Ora Inizio : 17 Novembre 2020 08:32:03  
Diffusione presunta  
Oggetto : DIGITAL360: CONTINUA LA CRESCITA  
DEI RICAVI RICORSIVI PER I SERVIZI IN  
ABBONAMENTO

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

Comunicato stampa

**DIGITAL360: CONTINUA LA CRESCITA DEI RICAVI RICORSIVI PER I SERVIZI IN ABBONAMENTO (DIGITAL AS-A-SERVICE)**

*I ricavi ricorsivi annui raggiungono al 31 Ottobre il valore di 6,2 milioni di euro, con una crescita del 44% rispetto al 31 Dicembre 2019, e si avviano a chiudere un risultato estremamente positivo per l'esercizio 2020*

Milano, 17 Novembre 2020 - **DIGITAL360 S.p.A.**, società quotata sul mercato AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale - organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ("**DIGITAL360**" o "**Società**"), in occasione della rilevazione periodica sull'andamento dei contratti attivi stipulati, comunica che al 31 ottobre 2020 i ricavi ricorsivi annui derivanti dai servizi ad abbonamento (denominati "Digital As-A-Service") ammontano a livello consolidato a circa 6,2 milioni di euro, in crescita del 44% rispetto alla fine dell'esercizio 2019, quando il loro valore era pari a 4,3 milioni di euro. I clienti che hanno acquistato tali servizi sono in totale 205, con una crescita dell'80% rispetto al 31 dicembre 2019.

Il servizio più venduto, tra quelli in abbonamento, è stato quello denominato "*Digital Marketing & Sales Engine*", che contava al 31 ottobre 87 clienti (+30% rispetto ai 67 clienti del 31 dicembre 2019), per un valore su base annuale di quasi 3.8 milioni di euro (+25% rispetto al termine dell'esercizio 2019). Questo servizio, erogato in abbonamento alle imprese B2b, consente di gestire in modo integrato tutte le attività digitali di marketing e di generazione di opportunità commerciali: attraverso il *Digital Marketing & Sales Engine*, DIGITAL360 si posiziona come un vero e proprio partner strategico per i propri clienti, mettendo a disposizione un team multidisciplinare (formato da esperti di contenuti, comunicazione digitale, SEO, social media, marketing automation e lead generation), che opera come se fosse una 'estensione' del dipartimento di marketing dell'impresa stessa.

Seguono, tra i servizi più venduti ad abbonamento, quelli di advisory denominati "*Data Protection Officer (DPO) As A Service*" e il "*Chief Information Security Officer (CISO) As A Service*", che consentono alle imprese di "esternalizzare" a DIGITAL360 la gestione completa delle attività relative alla protezione dei dati personali (GDPR) ed alla sicurezza informatica. Anche in questo caso, DIGITAL360 mette a disposizione dei clienti un team multidisciplinare (formato da esperti di normative, di processi e organizzazione e di tecnologie), che opera in stretto contatto con i referenti apicali aziendali. Nel complesso, i servizi ad abbonamento di "*Advisory As A Service*" sono ad oggi erogati a 118 clienti, con una crescita del 160% rispetto alla fine del 2019 ed un valore contrattuale su base annua di circa 2,4 milioni di euro.

Sono, inoltre, stati lanciati recentemente sul mercato nuovi servizi ad abbonamento, tra i quali: l'*IT Sourcing Manager As A Service*, ovvero il servizio che consente di supportare i Clienti nella gestione dell'intero ciclo di vita dei contratti aventi ad oggetto soluzioni e servizi informatici; l'*Inside Sales As A Service*, cioè una figura specializzata nel trasformare i lead generati online in appuntamenti commerciali.

"I risultati ottenuti in questi primi dieci mesi dell'anno sono particolarmente soddisfacenti. Testimoniano l'efficacia della nostra offerta innovativa, pensata specificamente per le piccole e medie imprese, che ancora di più in un contesto difficile ed incerto come questo, devono affrontare la trasformazione digitale senza avere al loro interno le competenze specialistiche per farlo – afferma Raffaello Balocco, CEO di DIGITAL360 –. Questi servizi

concretizzano un modello di business fortemente scalabile e, soprattutto, in grado di generare ricavi ricorrenti, con importanti benefici per le performance economico-finanziarie del Gruppo come già dimostrato nel corso del primo semestre di quest'anno.”

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo [www.digital360.it](http://www.digital360.it)

\*\*\*

## DIGITAL360

DIGITAL360, società quotata sul Mercato AIM di Borsa Italiana, si pone l'obiettivo di accompagnare imprese e pubbliche amministrazioni nella comprensione e nell'attuazione della trasformazione digitale e favorirne l'incontro con i migliori fornitori tecnologici. DIGITAL360 persegue questo obiettivo attraverso due business units: una, denominata "Demand Generation" supporta le imprese tecnologiche (vendor, software house, system integrator, startup, ecc.) nelle attività di comunicazione, storytelling, gestione eventi e generazione di opportunità di business; l'altra, denominata "Advisory & Coaching" si rivolge a tutte le imprese e a tutte le pubbliche amministrazioni che vogliono intraprendere un qualsiasi percorso di trasformazione digitale. NetworkDIGITAL360, trasversale a entrambe le Business Unit, è il più grande network di testate online dedicate a tutti i temi dell'Innovazione Digitale. DIGITAL360 integra un mix multidisciplinare e multiculturale di professionalità e competenze grazie ad analisti, giornalisti, consulenti ed esperti del mondo digitale, accumulati da una grande passione e missione: l'innovazione digitale come motore della crescita e dell'ammodernamento del nostro Paese. Per altre informazioni: [www.digital360.it](http://www.digital360.it)

## Contatti

### Investor relation

Emilio Adinolfi

Email: [emilio.adinolfi@digital360.it](mailto:emilio.adinolfi@digital360.it)

Tel: +39 0292852801

Laura Cavallaro

Email: [laura.cavallaro@p4i.it](mailto:laura.cavallaro@p4i.it)

Tel: +39 3484073553

### Ufficio stampa DIGITAL360: d'I comunicazione

Piero Orlando

Email: [po@dicomunicazione.it](mailto:po@dicomunicazione.it)

Tel: +39 3351753472

### Nominated Adviser e Specialist

CFO SIM S.p.A.

Email: [ecm@cfosim.com](mailto:ecm@cfosim.com)

Tel: +39 02303431

Il presente comunicato stampa è redatto a soli fini informativi e non costituisce un'offerta al pubblico o un invito a sottoscrivere o acquistare strumenti finanziari in Italia né in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta a restrizioni o all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge. Questo comunicato stampa non può essere pubblicato, distribuito o trasmesso negli Stati Uniti, Canada, Australia o Giappone. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non possono essere offerte o vendute né in Italia, né negli Stati Uniti né in qualsiasi altra giurisdizione senza registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili o una esenzione dall'obbligo di registrazione ai sensi delle disposizioni applicabili. Le azioni menzionate in questo comunicato stampa non sono state e non saranno registrate ai sensi dello US Securities Act of 1933 né ai sensi delle applicabili disposizioni in Italia, Australia, Canada, Giappone né in qualsiasi altra giurisdizione. Non vi sarà alcuna offerta al pubblico delle azioni della Società né in Italia, né negli Stati Uniti, Australia, Canada o Giappone né altrove.

Fine Comunicato n.20100-40

Numero di Pagine: 4