

COMPANY PRESENTATION

PORTOBELLO

Visione

Lavoriamo per potenziare il nostro modello di business circolare, etico ed innovativo e per estendere la nostra rete vendita su tutto il territorio nazionale. Vogliamo garantire l'accessibilità di prodotti di qualità al maggior numero di clienti e valorizzare le potenzialità dei nostri partner in un quadro di sviluppo sostenibile. Creare opportunità di sviluppo è la nostra visione ma soprattutto la nostra passione.

Missione

Grazie a un modello di business circolare e integrato verticalmente, siamo in grado di offrire prodotti di alta qualità a prezzi accessibili attraverso la vendita assistita presso i nostri negozi. Vogliamo ridare ai consumatori il piacere dell'acquisto nel negozio fisico: solo prodotti di grandi marche a prezzi più bassi dei negozi online.

Valori



Integrità



Passione



Innovazione



Opportunità

Business unit

Portobello presenta un modello di business organizzato in tre unità strategiche, verticalmente integrate per ottenere la massima efficienza:



Media

La business unit media si occupa di vendere spazi pubblicitari, proprietari o di terzi, in diretta o in barter. Portobello mette a disposizione dei suoi inserzionisti spazi in aree di alto traffico, videowall, magazine e tanto altro.



Retail

I prodotti ottenuti grazie al barter o acquistati vengono venduti negli store Portobello: questo ci permette di avere sugli scaffali merci sempre diverse. Grandi brand a prezzi imbattibili, con un'esperienza di acquisto in store completa.



B2B

Per garantire il miglior turnover delle merci, parte delle rimanenze vengono vendute attraverso canali B2B: questo porta da un lato ad accordi con players internazionali, dall'altro ad un'alta rotazione di prodotti negli store.

Business model



L'innovativo business model di Portobello prevede la vendita in diretta o in barter degli spazi media all'azienda cliente: le merci ottenute vengono vendute a prezzi competitivi negli store, mentre le rimanenze vengono distribuite ai rivenditori.

Esempio di business model



Politica di prezzo

Grazie al business model innovativo, Portobello garantisce ai propri utenti finali i prodotti dei migliori brand a prezzi imbattibili. Persino per colossi online come Amazon.

Occhiali da sole

Prezzo finale

amazon

€29.90



ITALIA INDEPENDENT

Prezzo d'acquisto Portobello

€1,20^{+IVA}

Prezzo finale

PORTOBELLO

€19,90

Prezzo retail 120.00€

Champagne Piper

Miglior prezzo

amazon

€39.00



CHAMPAGNE
PIPER-HEIDSIECK
Reims France

Prezzo d'acquisto Portobello

€1,45^{+IVA}

Prezzo finale

PORTOBELLO

€19,90

Prezzo retail 49.90€

Segway ES1

Miglior prezzo

amazon

€250.00



Segway-Ninebot

Prezzo d'acquisto Portobello

€20,00^{+IVA}

Prezzo finale

PORTOBELLO

€199,00

Prezzo retail 299.00€

Mixer

Miglior prezzo

amazon

€72.00



 **BOSCH**

Prezzo d'acquisto Portobello

€4,60^{+IVA}

Prezzo finale

PORTOBELLO

€39,90

Prezzo retail 79.90€

Risultati finanziari



	2017	2018	2019	2020	2021
Fatturato	10,00	22,00	45,34	64,00	88,20
EBITDA	0,54	3,39	8,24	10,87	16,51
Utile netto	0,34	1,80	4,75	5,95	8,82

Nel 1° semestre 2022 il fatturato si è attestato a 49M euro (27M euro nel 1° semestre 2021)

valori in M€

Allestimento negozi

I negozi Portobello seguono la stessa linea fresca e semplice della nostra identità visiva, con un design studiato per rendere unica l'esperienza di acquisto.

Al loro interno, i prodotti spaziano tra **casalinghi, elettronica e regali, tessile ed abbigliamento, cura della casa e della persona.**



Negozi Portobello



Aperti



Prossime aperture
(accordi firmati)

Catena di negozi

Quadro della catena di negozi al primo trimestre 2023 (negozi aperti o già contrattualizzati)

OPENING	POS	CITY	GLA
08/12/2016	Capena	Roma	910
08/12/2016	Via Cassia	Viterbo	227
20/04/2017	Tiburtina	Roma	250
01/10/2018	Viale Europa	Frosinone	355
12/11/2018	S.M. Maggiore	Roma	320
23/04/2019	Grimaldi	Roma	286
18/06/2019	Ostia	Roma	320
25/09/2019	Libia	Roma	300
30/10/2019	Castani	Roma	585
21/11/2019	Tuscolana	Roma	280
18/05/2020	Colli Portuensi	Roma	180
02/12/2020	Corso Genova	Milano	661
12/12/2020	Corso Buenos Aires	Milano	522
01/07/2021	Via Torino	Milano	774
29/07/2021	Grotte Center	Ancona	583,24
23/09/2021	Romaest	Roma	500
04/11/2021	La Romanina	Roma	1350
06/11/2021	Porte di Catania	Catania	840
06/11/2021	Olbia Mare	Olbia (SS)	2248
18/11/2021	Fano Center	Fano (PU)	615

OPENING	POS	CITY	GLA
25/11/2021	Puntadiferro	Forlì (FC)	396
26/11/2021	Porte di Torino	Torino	713
05/02/2022	CentroBorgo	Bologna	780
05/03/2022	I Malatesta	Rimini	1430
09/04/2022	Adriatico2	Portogruaro	1476
14/04/2022	Borgogioioso	Carpi (MO)	1596
28/05/2022	Città Fiera	Martignacco (UD)	920
09/06/2022	Porto Grande	San Benedetto del Tronto (AP)	1272
04/08/2022	Etnapolis	Belpasso (CT)	888
06/08/2022	ESP	Ravenna	684
Oct 2022	Mongolfiera Japigia	Bari	2000
Nov 2022	Luna	Sarzana (SP)	494
Nov 2022	Curno	Curno (BG)	550
Dec 2022	Katanè	Gravina di Catania (CT)	1206
Dec 2022	Il Castello	Ferrara	750
Dec 2022	La Torre	Palermo	996
2023	Le Colonne	Brindisi	700
2023	ToDream	Torino	1000
2023	Merlata Bloom	Milano	791

Alla fine del 2020 la superficie complessiva (GLA) era di circa 5 mila mq, alla fine del 1° trimestre 2023 sarà di circa 30 mila mq

Sustainability: Progetto Forever CO2

Portobello ha aderito al progetto di sostenibilità ambientale **Forever Zero CO2**, il programma di compensazione carbonica di **Forever Bambù**.

Grazie a questo ambizioso progetto, **Portobello** azzerato le emissioni inquinanti prodotte da tutti i negozi aperti fino a **Dicembre 2021**, attraverso l'assorbimento di 600 tonnellate di CO2 all'anno, per complessive 12.000 tonnellate entro il 2042, con la piantumazione di 23.000 mq di foresta di bambù a Civitella Panico in Toscana. Il programma nasce dalla volontà di attuare la compensazione carbonica dell'azienda in parallelo all'incremento dei punti vendita sul territorio nazionale previsto dal Piano Industriale.



ePrice

Nel luglio 2022, Portobello ha finalizzato l'acquisizione del marketplace ePrice. Fondata a Milano nel 2000, ePrice è uno dei principali negozi online italiani, specializzato nella vendita di prodotti high-tech (elettronica) e leader nel segmento dei grandi elettrodomestici.

Attraverso questa acquisizione strategica, il Gruppo Portobello si appresta a:

- **Diventare un operatore omnichannel**, creando forti sinergie tra online (e-commerce) e offline (catena retail).
- **Ampliare la gamma prodotti sul portale ePrice** con alcune categorie della catena retail Portobello per rafforzare l'offerta online, la marginalità e la competitività del portale e-commerce.
- **Sviluppare rapidamente economie di scala** sia sui costi legati alla logistica, spedizioni, comunicazione e marketing che sui margini, riuscendo a ottenere condizioni maggiormente favorevoli dai fornitori.
- **Sviluppare un'offerta B2B competitiva** per le PMI che costituiscono la stragrande maggioranza del tessuto industriale italiano anche grazie al meccanismo del cambio merci pubblicitario.



Il ranking dei migliori e-commerce per il mercato dell'Elettronica

Azienda	Settore	Rilevanza ▼	Visitatori unici	Tempo medio	Frequenza di rimbalzo
➔ 1 Samsung	Elettronica	1.000	5.867.866	08:32	62,0%
➔ 2 UniEuro	Elettronica	936	5.444.123	10:03	56,0%
➔ 3 Mediaworld	Elettronica	811	4.631.375	09:19	66,0%
➔ 4 ePrice	Elettronica	482	2.537.360	05:40	58,0%
➔ 5 Euronics	Elettronica	460	2.385.642	09:08	49,0%
➔ 6 Xiaomi	Elettronica	430	2.258.991	04:56	62,0%
➔ 7 Apple Store	Elettronica	314	1.461.352	04:04	55,0%
➔ 8 HP	Elettronica	308	1.402.028	08:50	66,0%
➔ 9 Nintendo	Elettronica	259	1.115.419	07:57	60,0%
➔ 10 Huawei	Elettronica	256	1.100.222	09:42	62,0%

Fonte: Casaleggio & Associati - Settembre 2022

GRAZIE