

COMPANY PRESENTATION

PORTOBELLO

Identità

Business

Media e comunicazione

Negozi

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

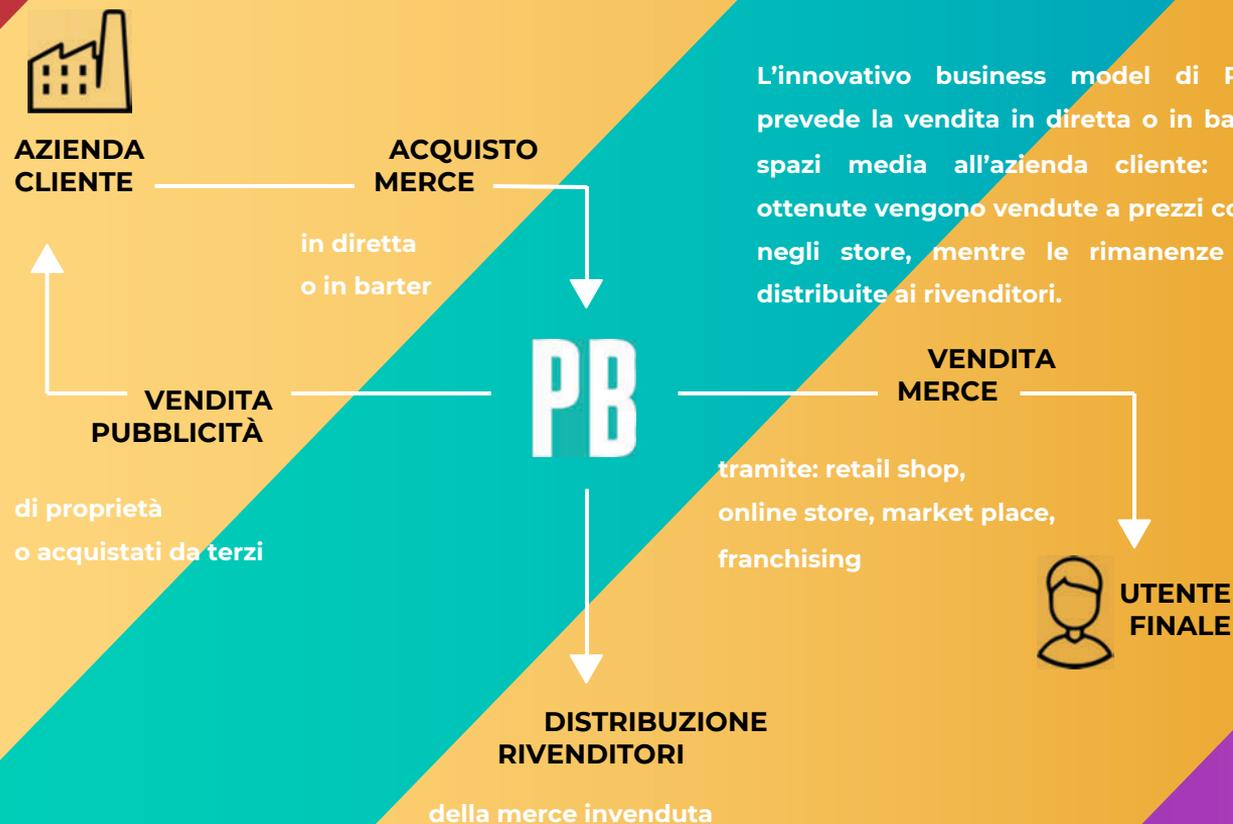
I prodotti ottenuti grazie al barter o acquistati vengono venduti negli store Portobello: questo ci permette di avere sugli scaffali merci sempre diverse. Grandi brand a prezzi imbattibili, con un'esperienza di acquisto in store completa.



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.

Piumino con cappuccio

Miglior prezzo

amazon
€25,00



ZUIKI

Prezzo d'acquisto Portobello

Listino 39,90€ **€0,61**+IVA

Prezzo finale

PORTOBELLO
€4,49

Occhiali da sole

Miglior prezzo

amazon
€29,90



Polaroid

Prezzo d'acquisto Portobello

Listino 59,90€ **€1,00**+IVA

Prezzo finale

PORTOBELLO
€9,90

100 capsule caffè

Miglior prezzo

amazon
€19,90



Favital

Prezzo d'acquisto Portobello

Listino 29,00€ **€1,45**+IVA

Prezzo finale

PORTOBELLO
€12,90

Allestimento negozi

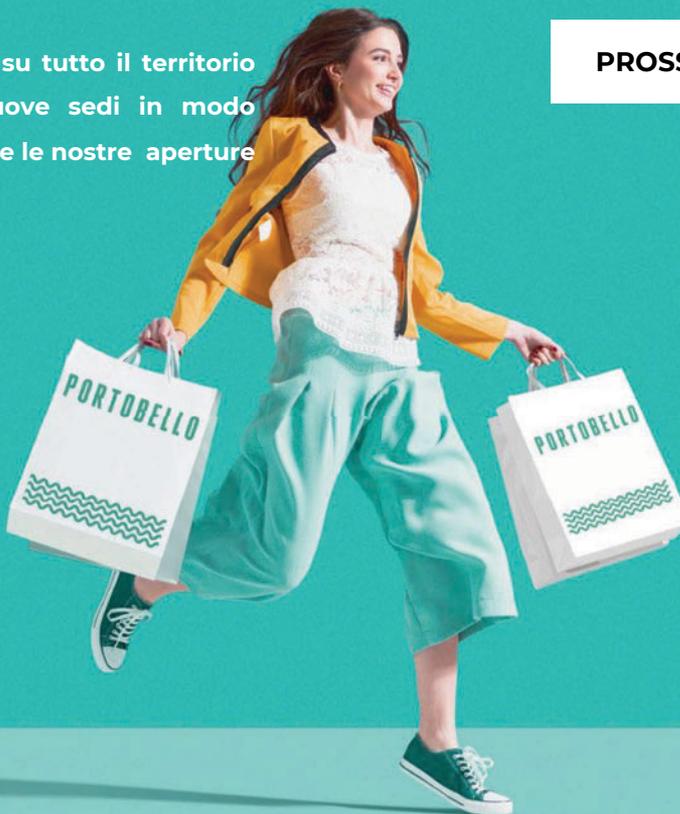
I negozi Portobello seguono la stessa linea fresca e semplice della nostra identità visiva, con un design studiato per rendere unica l'esperienza di acquisto.

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



Nuove aperture

Ci stiamo espandendo su tutto il territorio nazionale, aprendo nuove sedi in modo capillare: vieni a scoprire le nostre aperture più recenti a Milano.



PROSSIME APERTURE

Nuovi negozi per una superficie commerciale totale di 10k+ metri quadri (equivalenti a 40 negozi del format standard da 250 mq)

Parco Commerciale Grande Sud	Giugliano (NA)
C.C. Porte di Torino	Torino
C.C. Merlata Bloom Milano	Milano
C.C. Grande Cuneo	Cuneo
C.C. Fanocenter	Fano (PU)
C.C. Porte di Catania	Catania
C.C. Etnapolis	Belpasso (CT)
Via Torino, 15	Milano
C.C. Romaest	Roma
C.C. Il Borgoglioioso	Carpi (MO)
C.C. I Malatesta	Rimini

Risultati finanziari



	2017	2018	2019	2020
Ricavi	10,0	22,00	45,34	64,00
EBITDA	0,54	3,39	8,24	10,87
Utile Netto	0,34	1,80	4,75	5,95

valori in M€

GRAZIE