



GIGLIO GROUP SI PROIETTA NEL MONDO DELLA MARKETING AUTOMATION

Concluso un importante accordo strategico con 7Hype che rivoluzionerà l'esperienza di acquisto multicanale con l'introduzione dell'assistente virtuale "Avatar" Sophie a supporto dello shopping online

Milano, 23 febbraio 2021 – Giglio Group S.p.A. (Ticker GG) – società leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto, quotata sul mercato MTA-STAR di Borsa Italiana, comunica che la controllata E-Commerce Outsourcing S.r.l., ha sottoscritto un accordo con 7Hype S.r.l. ("7Hype"), finalizzato ad integrare un ramo di azienda di 7Hype nella sua organizzazione aziendale.

7Hype è la prima azienda italiana specializzata in attività di marketing automation ed opera a livello internazionale utilizzando i propri marchi "7Hype – Marketing Automation" e "Marketing Automation Academy". Per marketing automation si intende un insieme di strumenti che sono al servizio delle strategie di marketing di un'azienda e consentono di automatizzare e ottimizzare comunicazioni multicanale in modo rilevante e personalizzato anche grazie al supporto di un'assistente virtuale, Sophie, il quale compito sarà quello di guidare gli utenti tra i prodotti consigliati per loro e, quando visiteranno il negozio fisico o gli eventi, li riconoscerà e li accoglierà nel migliore dei modi. 7Hype opera attraverso il supporto di SalesManago e Sharpspring, primari Software utilizzati a livello internazionale.

L'accordo consiste in un contratto di affitto di un ramo d'azienda di 7Hype avente ad oggetto la sola attività di marketing automation, della durata di 30 mesi. Al termine dell'affitto E-Commerce ha inoltre il diritto di acquistare il ramo d'azienda.

L'operazione comprende la sottoscrizione di specifici contratti di consulenza con Paolo Confortini e Bruno Lenzi, rispettivamente CEO e CDO di 7Hype, al fine di garantire la continuità aziendale. Per tutta la durata del contratto di affitto del ramo di azienda, Giglio Group avrà il diritto di utilizzare i noti marchi di 7Hype e manterrà gli attuali livelli occupazionali.

Sulla base dei dati forniti da 7Hype (già oggetto di adeguata due diligence da parte di E-Commerce Outsourcing s.r.l., in corso di chiusura, non assoggettati a revisione contabile) nel corso del 2020 7Hype ha realizzato: ricavi per 1.032.602,00 Euro (in crescita rispetto al 2019), un reddito operativo per 3.531 Euro ed un reddito netto per 1.854,00 Euro. (dati forniti da 7Hype, già oggetto di adeguata due diligence da parte di E-Commerce Outsourcing s.r.l. (si segnala che i dati sono ancora in corso di chiusura e non sono soggetti a revisione contabile).

Il controvalore dell'operazione, determinato nel valore del canone d'affitto, per i primi 12 mesi è pari a 102.000 Euro annui. A decorrere dal tredicesimo mese, il canone di affitto sarà aumentato di

Euro 2.500,00 al mese se il ramo di azienda avrà conseguito un EBITDA per l'esercizio 2021 pari almeno ad Euro 250.000,00. Il canone di affitto tornerà all'originario valore nel caso in cui, al decorrere del 24° mese, l'EBITDA del secondo anno di affitto, sia risultato inferiore ad Euro 300.000,00.

In caso di esercizio dell'opzione di acquisto, Giglio Group potrà acquistare il ramo di azienda attraverso il pagamento del prezzo da determinarsi sulla base di una formula in misura pari all'EBITDA medio del biennio 2021 - 2022 moltiplicato per 8 volte.

L'operazione permetterà a Giglio Group di accentrare al proprio interno tutte le attività ed i servizi connessi alla Marketing Automation, potendo così sviluppare ed arricchire le proprie offerte ai clienti attraverso soluzioni omnicomprensive ed integrate, collaborando con primari Software (SalesManago e Sharpsring) di standing internazionale, incrementando il livello di tecnologia ed il paniere di offerta commerciale, potendo contare sull'esperienza verticale del team di 7Hype che andrà ad aggiungersi al team digital interno all'azienda così da accrescere le competenze dell'azienda. Inoltre, la sede del progetto sarà negli uffici di Giglio Group presso "Palazzo della Meridiana" a Genova, dimora storica dell'anno 1.540, Patrimonio dell'Umanità Unesco.

In conseguenza di questa operazione, anche alla luce dell'acquisizione di Salotto Brera-Duty Free srl, azienda che opera a livello nazionale ed internazionale, annunciata il 12 gennaio 2021, Giglio Group aggiornerà il proprio Piano Industriale che verrà comunicato al mercato.

Marco Riccardo Belloni, CEO di Giglio Group, ha commentato: *"L'accordo con 7Hype rafforza ulteriormente le nostre competenze digitali integrando un team esperto e specializzato sulla Marketing Automation, ovvero su un processo fondamentale per migliorare le performances dei portali e-commerce, aumentare la conoscenza dei comportamenti digitali degli utenti e permettere un'offerta personalizzata ad ogni cluster di clienti. Rafforzamento del team, forte presidio tecnologico di tutti gli aspetti che compongono gli acquisti on-line e costante approfondimento delle novità tecnologiche sono gli elementi di differenziazione su cui investiamo per rimanere all'avanguardia rispetto alla concorrenza".*

Paolo Confortini, CEO di 7Hype, ha commentato: *"Dopo un periodo di alcuni anni, in cui 7Hype si è posizionata come azienda autorevole nello scenario della Marketing Automation in Italia, entrare in un gruppo come Giglio è per me fonte di immensa gioia. Avremo la possibilità di crescere, patrimonializzare il lavoro svolto e soprattutto potremo investire nelle nuove tecnologie a supporto delle nostre attività, come il Machine Learning e l'intelligenza artificiale applicati allo sviluppo di comunicazioni empatiche".*

Informazioni su Giglio Group

Fondata nel 2003 e quotata in Borsa sul segmento STAR dal 2018, Giglio Group è leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto per i mondi Fashion, Design, Lifestyle e, più recentemente, Food ed Healthcare. Ha sede a Milano e filiali a New York, Shanghai, Roma, Lugano e Genova. Grazie alla sua notevole esperienza specifica, Giglio Group accompagna le aziende clienti nella distribuzione dei propri prodotti online attraverso una piattaforma unica nel suo genere, partendo dall'implementazione di e-store monomarca realizzati e gestiti a 360°. Inoltre integra l'attività con il placement dedicato sui principali marketplace del mondo garantendo la gestione online sia delle nuove collezioni che dello stock di rimanenze. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relations: ir@giglio.org (+39)0283974207

Relazioni Esterne: elena.gallo@giglio.org

Ufficio Stampa: Antonio Ivan Bellantoni, antbellantoni34@gmail.com