


| | |
|--|--------------------------------|
|  Testata: | Data: 21 settembre 2021 |
| Frequenza: Online | Pagina: // |

<https://www.websim.it/articoli-websim/promotica-analisi-fondamentale/b205c510a9f74b37b64ab940dd922ded.wsm>

PROMOTICA: ANALISI FONDAMENTALE MEDIA

- ▶ **Data di pubblicazione:** 21/09/2021
- ▶ **Prezzo target *:** € 4,4
- ▶ **Raccomandazione *:** MOLTO INTERESSANTE

** Ultimo Target/Raccomandazione. Potrebbe non essere allineato allo studio*

Promotica [PMTI.MI] è un'agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing finalizzate ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy. In dettaglio, si occupa di tutte le fasi delle campagne promozionali che hanno il fine di mantenere costante nel tempo ed incrementare la clientela. La società è partner di grandi operatori del settore della distribuzione alimentare ed, in misura minore, di quello farmaceutico, bancario, assicurativo e petrolifero.

Fra i servizi offerti da Promotica, troviamo le campagne di fidelizzazione, che prevedono l'assegnazione di un premio al consumatore finale a fronte di una determinata spesa, le Short Collection, programmi di breve durata con l'utilizzo di bollini e un eventuale contributo in denaro da parte del consumatore. A questi si aggiungono i concorsi a premio, simili ad una lotteria, ed altre iniziative.

Azionariato

Dieci.sette S.r.l. possiede l'85% del capitale. Mercato: 15%

Modello di business

La società offre all'impresa cliente un progetto chiavi in mano, che include l'offerta ai consumatori finali di un determinato quantitativo di prodotti (i premi). Per l'acquisto dei premi, Promotica si avvale di fornitori selezionati, con i quali partecipa all'ideazione dei medesimi. Il principale settore merceologico di riferimento è quello dei prodotti casalinghi e del Made in Italy, nel quale la società vanta una forte expertise

Le campagne vengono modellate sulle specifiche esigenze, e sviluppate sulla base di dati spesso già noti a Promotica grazie alla continuità dei rapporti con i clienti.

Promotica ha rinforzato l'analisi e monitoraggio delle campagne attraverso investimenti in tecnologia, con l'obiettivo di ottimizzare le scorte e profilare gli utenti in tempo reale, anche attraverso l'analisi dei profili social, blog, web e CRM.

A campagna promozionale conclusa, la merce rimasta invenduta torna dal cliente al magazzino sotto forma di reso, che viene riutilizzato, insieme ad altri nuovi prodotti, in nuove campagne.

Newsflow: nuova collaborazione con bofrost

Lo scorso agosto, Promotica ha avviato la collaborazione con bofrost S.p.A., impresa leader nella vendita diretta di prodotti alimentari surgelati e freschi di altissima qualità, per lo sviluppo di attività promozionali e progetti finalizzati ad ingaggiare la clientela.

In dettaglio, la collaborazione prevede l'avvio di progetti, ideati e gestiti da Promotica, volti ad incrementare la fidelizzazione offrendo al cliente bofrost una gamma di articoli caratterizzata da un focus sul Made in Italy di qualità, con la scelta di brand italiani e di prodotti realizzati prevalentemente da aziende manifatturiere del nostro Paese.

Ultimi dati di bilancio

Promotica ha concluso il primo semestre 2021 con ricavi di vendita consolidati pari a 23,4 milioni di euro, in aumento del +1,2% rispetto ai 23,1 milioni del 30 giugno 2020.

Nel periodo, la società ha gestito 209 campagne promozionali, per un totale di premi erogati pari a 10,5 milioni.

I clienti sono aumentati dai 101 al 31 dicembre 2020 ai 155 al 30 giugno 2021, in sintonia con la politica della società, che prevede una riduzione dei rischi di concentrazione della clientela.

Il Margine Industriale è pari a circa 7,26 milioni (pari al 31,1% dei ricavi) dopo aver speso 16,1 milioni relativi ai costi del venduto.

L'EBITDA si attesta a 3,2 milioni, con un EBITDA Margin del 13,5%.

Il risultato operativo (EBIT) ammonta a 2 milioni, con una marginalità all'8,7%.

Il Risultato Netto è pari a circa 1,4 milioni.

La Posizione Finanziaria Netta al 30 giugno 2021 è attiva (cassa) per 0,3 milioni, in significativo miglioramento rispetto ai 3,1 milioni (debito) registrati al 31 dicembre 2020.

Le disponibilità liquide sono pari a circa 5,8 milioni.

Giudizio analisti

Integrae Sim ha confermato il Buy (MOLTO INTERESSANTE), target price a 4,40 euro, dai 4,30 euro precedenti

Dopo la pubblicazione della semestrale, gli analisti hanno modificato le stime, per questo e per i prossimi anni. I ricavi 2021 sono attese a 50 milioni di euro, l'Ebitda a 6,3 milioni di euro.

Per gli anni successivi, si attende un tasso annuo di crescita composto dei ricavi (Cagr 2020-25) pari al 7,19%, con ricavi pari a 75,25 milioni nel 2024.

Nella tabella sottostante i dati storici (A) e prospettici (E) elaborati da Integrae Sim

| Key Financials (€m) | FY20A | FY21E | FY22E | FY23E |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|
| Revenues | 57,0 | 50,0 | 63,8 | 68,8 |
| VoP | 57,5 | 50,2 | 64,0 | 69,0 |
| EBITDA | 6,8 | 6,3 | 8,2 | 9,1 |
| EBIT | 6,3 | 5,7 | 7,5 | 8,2 |
| Net Profit | 4,3 | 3,8 | 5,0 | 5,5 |
| EBITDA margin | 12,0% | 12,6% | 12,9% | 13,2% |
| EBIT margin | 11,0% | 11,4% | 11,8% | 11,9% |
| Net Profit margin | 7,5% | 7,5% | 7,8% | 7,9% |

Prezzo alla chiusura di ieri

€ 3,0134

Capitalizzazione

49 milioni di milioni di

| | a 1 mese | a 3 mesi | a 1 anno |
|---------------------------------|----------|----------|----------|
| Performance | 18% | 10,8% | -1% |
| Performance relativa al mercato | 20,7% | 11% | -35,9% |