

Primi sui Motori

Piano Industriale 2014 - 2016



This document is strictly confidential and privileged. It shall not be disclosed to not authorized person.
Il presente documento è strettamente confidenziale e riservato. Siete invitati a non diffonderne il contenuto.

- Chi siamo
- Mercato di riferimento
- Il Piano Industriale
- Il titolo



Primi sui Motori in breve

- ◆ Leader in Italia nel servizio SEO
- ◆ Offerta standarizzata
- ◆ Rete di agenti capillare in Italia e in forte crescita
- ◆ 5.000 clienti PMI di ogni settore in tutta Italia



Primi sui Motori negli anni

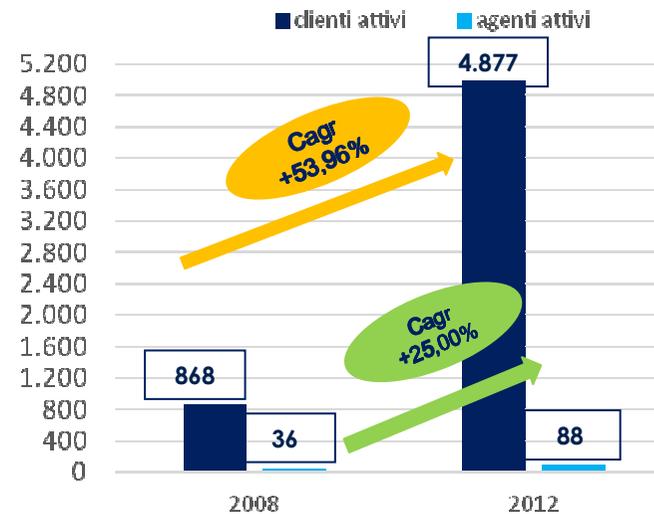
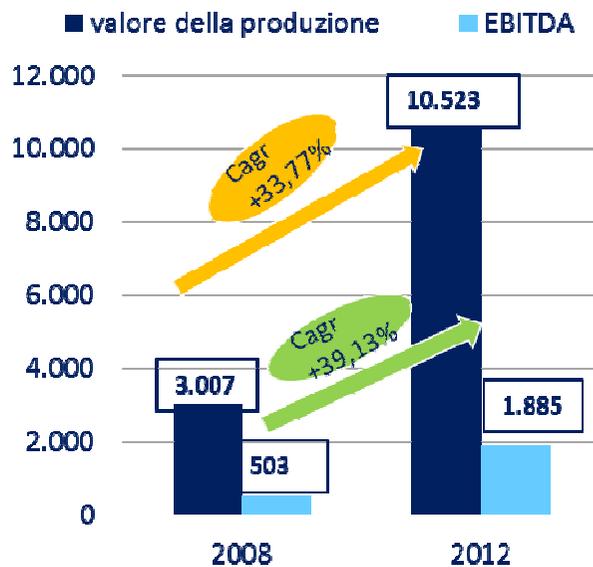


■ Alessandro Reggiani fonda una società di software di nome Syner.it Informatica **orientata alla clientela PMI**. La società evolve nel tempo da system integrator a **web agency**. Il 1998 è anche l'anno in cui nasce Google, e, anticipando le esigenze di mercato, Syner.it investe nello sviluppo del know-how nel settore del **Search Engine Optimization (SEO)**.

■ Nel 2007 nasce **Primi sui Motori S.p.A.** tramite lo *spin-off* da Syner.it Informatica del ramo "internet e posizionamento" e l'offerta dei servizi SEO diventa il core business.

■ Gettate le basi per il **primo salto dimensionale**, viene avviato un progetto di **espansione nazionale della rete di vendita diretta**, offrendo servizi di Search Engine Marketing (SEM), Search Engine Optimization (SEO) per il posizionamento sui motori di ricerca.

■ Primi sui Motori si quota su AIM di Borsa Italiana



Primi sui Motori : il 2013

2013

Nei primi 9 mesi del 2013 sono stati posti in essere le seguenti azioni :

- Investimenti sull'Ufficio Marketing, per aumentare la fidelizzazione del cliente e per creare un modello di business che permetta l'inserimento nell'offerta PSM di prodotti di terze parti
- In seguito all'acquisizione di **3ding Consulting, Crearevalore e 2thePoint** nasce il **Gruppo Primi sui Motori**
- Inserimento con successo dell'offerta di facebook Engagement (realizzata dalla controllata 3Ding) che ha portato, da Luglio, ad un 15% di fatturato legato a tale prodotto
- Ampliamento della rete commerciale con l'inserimento di diversi capi area e decine di agenti.

...

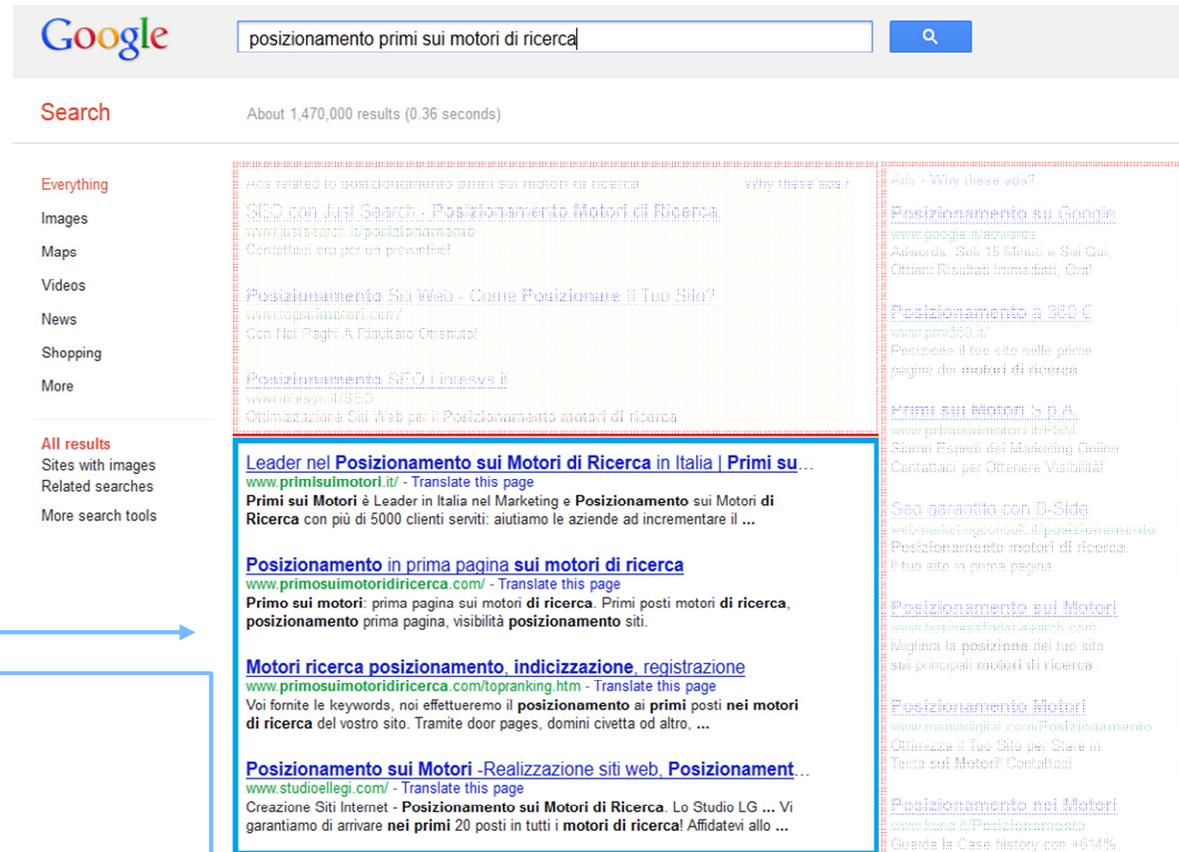


Il Core Business

Il Core Business: Primi sui Motori è **leader in Italia** nel servizio di ottimizzazione del posizionamento naturale sui motori di ricerca.

SEO (Search Engine Optimization): il **Posizionamento Naturale** è quello generato dagli algoritmi del motore di ricerca in base alla miglior corrispondenza fra la ricerca effettuata e i contenuti disponibili sul web. E' il risultato più affidabile e quello tenuto in maggior considerazione dai navigatori.

PSM aiuta le PMI a migliorare il proprio posizionamento naturale.



Il Core Business

Azienda

Faraone è un'azienda che produce serramenti in acciaio e alluminio.

Report

Report realizzato da piattaforma tecnologica.

Report	1	Totale risultati: 19
Sito in prima posizione sulla prima pagina:	1	
Sito in seconda pagina:	2	
Sito oltre la terza pagina:	2	



www.faraone.it Primi Sui Motori (data creazione: 18/04/2012)
www.faraone.it si trova in queste posizioni con queste parole chiave:

Parole chiave	Altavista.com	Altavista.it	Aol.com	Arianna.it	Excite.it	Google.com	Google.it	Ask.com	Lycos.com	Tiscali.it	Bing.com	Bing.it	Virgilio.it	Yahoo.com	Yahoo.it
balaustre in alluminio e vetro	2 pag	1 pag	1	1 pag	1 pag	1	1 pag	1		1 pag	1 pag	1 pag		2 pag	1 pag
balaustre in acciaio e vetro	2 pag	1 pag	1	1	1 pag	1 pag	1	1		1 pag	2 pag	1 pag		2 pag	1 pag
balaustre in acciaio inox		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	2 pag			2 pag
rotule per vetro	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1	1 pag	1 pag		1 pag	1 pag
divisori e porte in vetro		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag		2 pag			2 pag
facciata con fissaggio puntuale		2 pag	1	1	2 pag	1	1	1		1	2 pag	2 pag			2 pag
facciate in vetro			1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
crociere inox per facciate puntuali	1	1 pag	1	1	1	1	1	1		1	1 pag	1 pag		1	1 pag
persiline in acciaio e vetro	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	1 pag		2 pag	1 pag
ringhiere in acciaio e vetro			1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
ringhiere in alluminio e vetro	2 pag		1	1	1 pag	1	1	1		1 pag	2 pag			2 pag	
scale e ringhiere per interno	2 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag	1 pag		1 pag	2 pag	2 pag		2 pag	2 pag
scale in acciaio e vetro			1 pag	1 pag		1 pag	1 pag	1 pag		1 pag					
scale in vetro			1 pag	1 pag		1 pag	1 pag	1 pag							
scale interne in vetro		2 pag	1 pag	1 pag	2 pag	1 pag	1 pag	1 pag				2 pag			2 pag
aluminum and glass staircases		1	1 pag	1		1	1			1 pag		1			1
glass curtain walls		2 pag		2 pag			1 pag					2 pag			2 pag
stainless steel and glass staircases							1 pag								
steel and glass staircases		1		2 pag		2 pag	1 pag	2 pag				1			
straight and spiral stairs				1 pag		2 pag	1 pag					1 pag			

Legenda		Totale risultati: 179
Sito in prima posizione sulla prima pagina:	1	
Sito in prima pagina:	1 pag	
Sito in seconda pagina:	2 pag	
Sito in terza pagina:	3 pag	
Sito oltre la terza pagina:		

* Report realizzato da Simona Lollì

Note: * L'attuale portafoglio clienti è composto da circa 5.000 clienti; il Posizionamento viene stimato per ogni cliente in base alla serie di parole chiave scelte (tra 5 e 25 parole chiave).

NUMERO RISULTATI COMPLESSIVI OTTENUTI PER I CLIENTI SUI MOTORI DI RICERCA (15 motori di ricerca)*:

- Posizione 1': 207.021
- Pagina 1 (dal 2' al 10' posto): 204.530
- Pagina 2 (dal 11' al 20' posto): 74.593



Il mercato Italiano del Digital Marketing

Il mercato del Digital Marketing vale circa 2,5mld/€



Primi sui Motori ha una quota intorno all' 1% di un mercato in crescita,
È il secondo operatore dopo  (368Mio- riclassificazione Bilancio 2012)
Primi sui Motori (13,9 Mio – valore della produzione 2013 a livello di Gruppo)



Servizi di Digital Marketing e PMI

Le **PMI** sono la spina dorsale del nostro paese ed **in Italia**:

- rappresentano più del 99% delle aziende Italiane
- producono il 70% del fatturato totale
- danno lavoro all'80% degli occupati

Le **PMI in Italia sono ancora poco online**:

- aziende con 1 - 2 addetti che hanno un sito: 15%
- aziende < di 10 addetti che hanno un sito: meno del 50%
- aziende con +50 dipendenti che hanno un sito sono l'87%

Classi per Addetti	Imprese ¹	
	%	n°
da 0 a 1	64%	3.366.926
da 2 a 9	31%	1.657.731
	95%	5.024.657
da 10	5%	250.858
	100%	5.275.515

1. Fonte Infocamere – Movimprese (2011)

Il fatturato delle PMI online-attive è cresciuto negli ultimi 3 anni nonostante la crisi

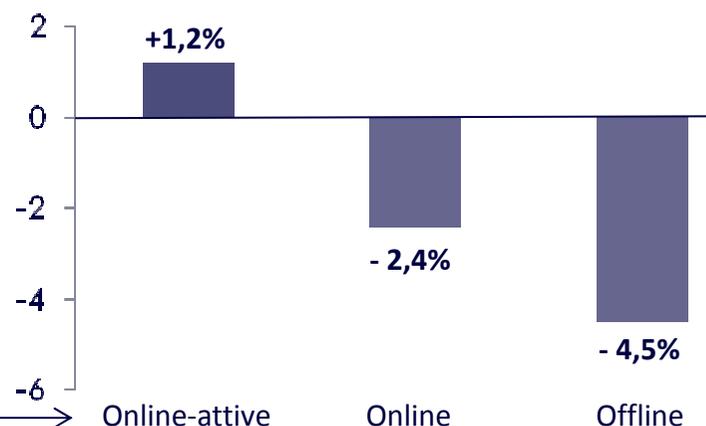
Livello di presenza online delle PMI

PMI Online-attive:
sito + web marketing e/o eCommerce

PMI Online:
solo sito / pagina Web

PMI Offline:
nessuna presenza online

Variatione media del fatturato negli ultimi 3 anni



Fonte: Report Fattore Internet - The Boston Consulting Group

Le linee guida strategiche di Primi sui Motori

Coerentemente con le linee guida strategiche, da Q2 2013 sono già state avviate iniziative, i cui risultati possono essere considerati positivi.



LINEE GUIDA STRATEGICHE

**CRESCITA
COPERTURA
GEOGRAFICA**

AZIONI

**Crescita della Rete
Commerciale in Italia =
+ aree coperte
+ agenti per area**

...commerciali

...per supporto alla Forza
Vendita

**CRESCITA
PENETRAZIONE/
SHARE OF WALLET**

AZIONI

**Aumento del valore del
Cliente acquisito =
+ relationship / LifeTime
+ servizi / soluzioni**

...prodotti e servizi

...per innovazione di
prodotto

**Sinergie di
gruppo...**

Sviluppo tech...



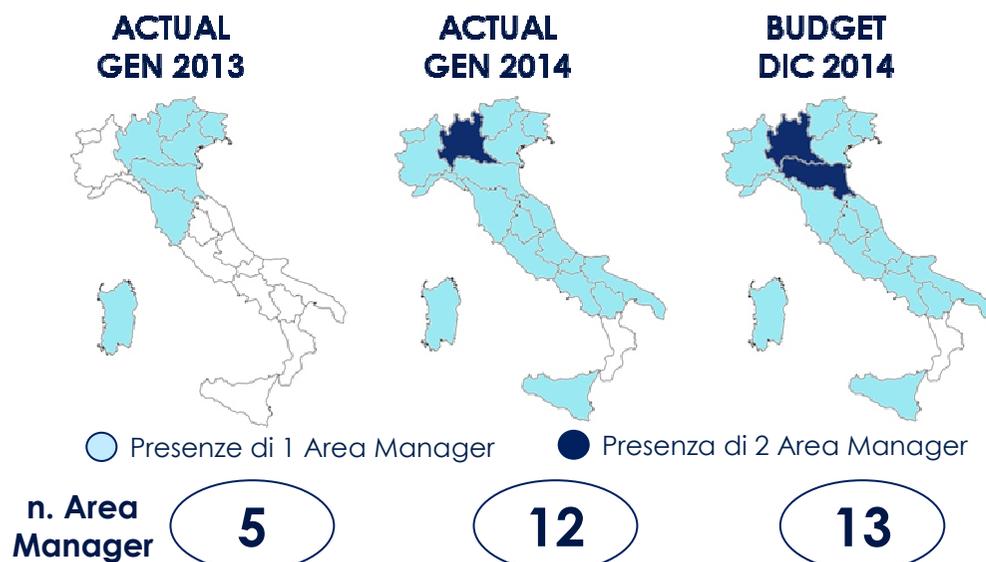
CRESCITA
COPERTURA
GEOGRAFICA

Crescita della rete commerciale

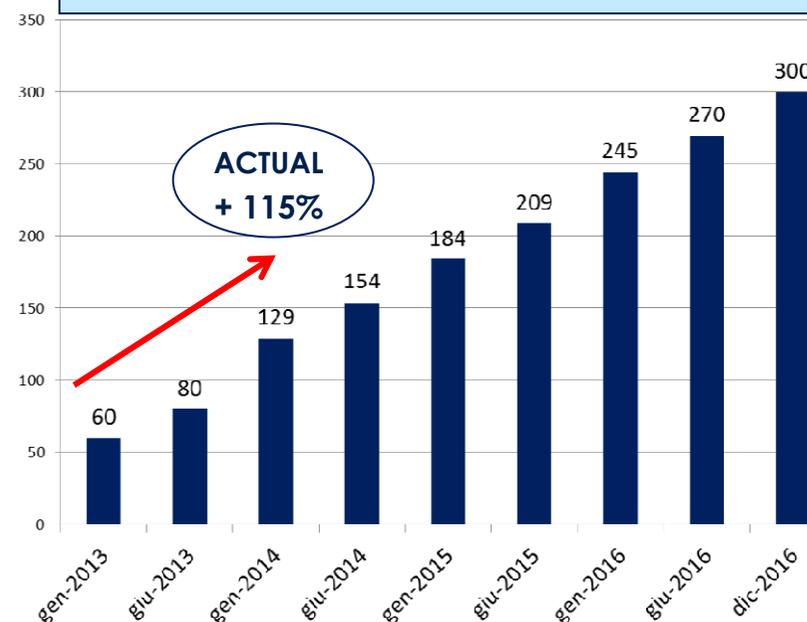
- ◆ **Consolidamento** Area Manager recenti
- ◆ Crescita della **copertura** nazionale con nuovi Area Manager
- ◆ Aumento della **penetrazione** nel territorio con aumento numero di agenti per Area
- ◆ **Segmentazione** agenti per profilo (seniority)



ESPANSIONE AREA MANAGER



ESPANSIONE RETE AGENTI





CRESCITA
PENETRAZIONE/
SHARE OF WALLET

Aumento del valore del Cliente

- Passaggio da “scontrino” a “valore del Cliente”
- Assegnazione Portafoglio Clienti ad Agenti TOP
- Strategia ed organizzazione dedicata per prevenzione disdette ed appuntamenti di Upselling
- Impostazione relazione Cliente da Rinnovo contratto a Caring/Loyalty
- *Fusione Area Sviluppo Clienti e Rinnovi all'interno della Rete PSM*





CRESCITA
PENETRAZIONE/
SHARE OF WALLET

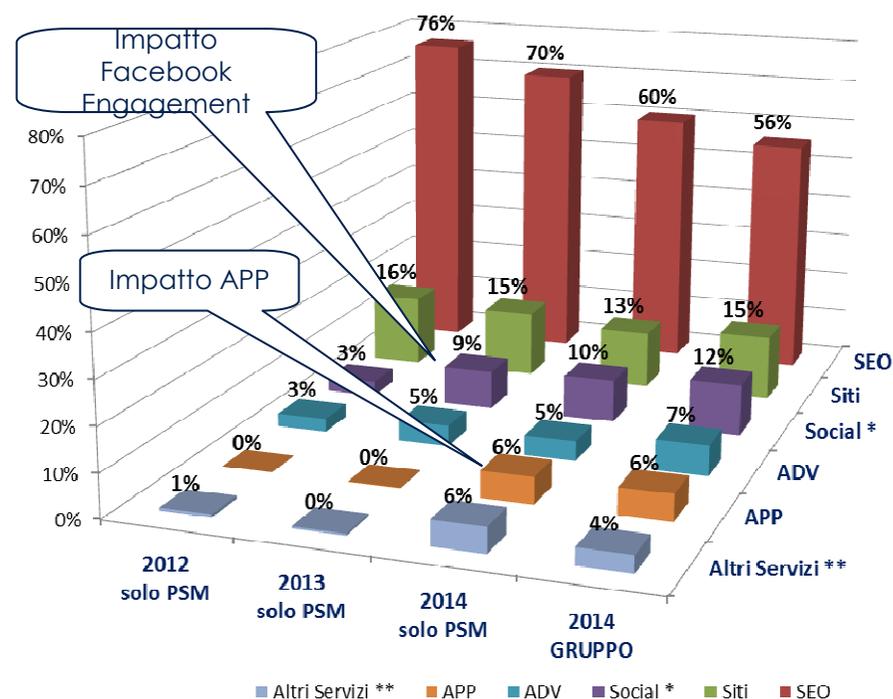
Ampliamento offerta prodotti/servizi

- Nella seconda metà del 2013 è stato lanciato il servizio "Facebook Engagement". **Per la prima volta** un servizio nuovo diverso da SEO o SITI è andato oltre al 5% del fatturato (ad ottobre **il servizio ha raggiunto il 15% del totale delle vendite**), senza cannibalizzare altri servizi in gamma.

- Il servizio è **nato dall'esperienza di 3ding Consulting**, declinandolo per l'organizzazione ed il modello di Business di Primi sui Motori.

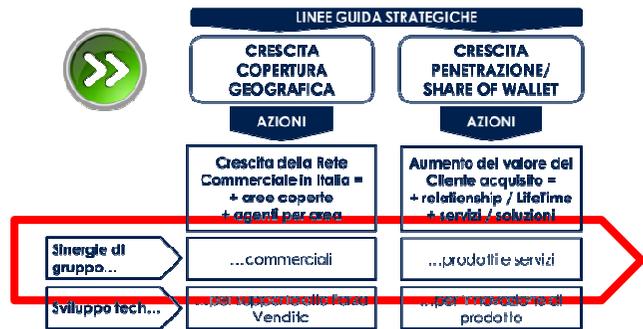
- Con la stessa impostazione (soluzioni da upselling in linea con la domanda e pensati in sinergia con il Gruppo) nel 2014 verranno lanciati altri servizi.

Breakdown ricavi per tipologia di servizio



* comprende il servizio "Facebook Engagement" (lancio Luglio 2013)

** comprendono il servizio "Strategie standard" di Creare Valore commercializzate da Primi sui Motori (lancio previsto Aprile 2014)



...commerciali



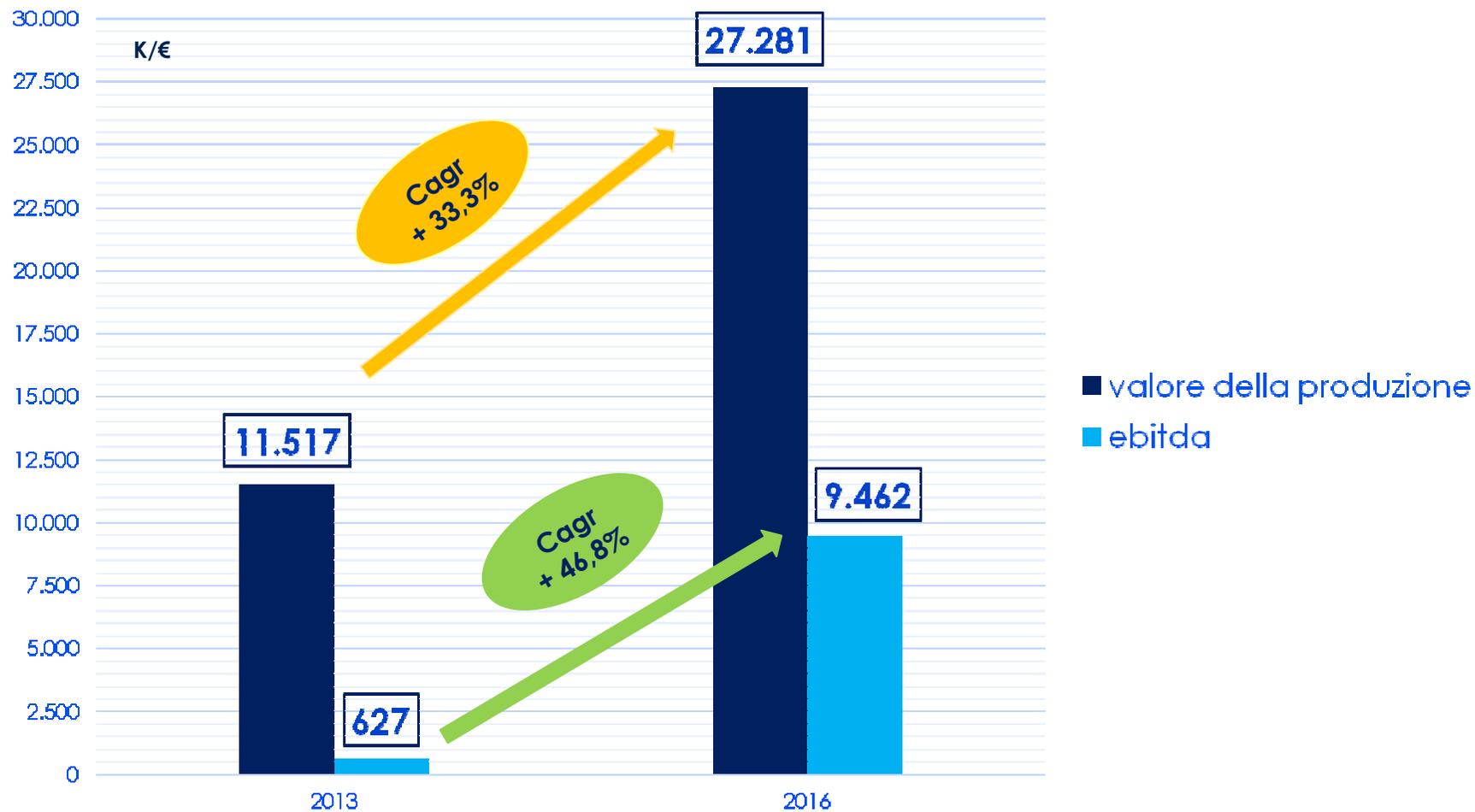
Sinergie di gruppo

...prodotti e servizi

- Segnalazioni e sinergie commerciali** con possibilità di interscambi e opportunità (2014 PSM veicolerà verso le controllate tutte le trattative inerenti al 3° e 4° quadrante)
- Standardizzazione e **commercializzazione servizi** di controllate (FB Engagement di 3ding, Strategie SEM di Crearevalore e successivamente altri servizi)
- Sviluppo **nuovi servizi** grazie alle diverse competenze (es. creazione della piattaforma App da parte di 3ding)
- Produzione di **servizi per conto di altre società** del Gruppo (es. SEO svolto da PSM, Mobile svolto da 3ding)
- Creazione **LAB di Gruppo** per lo studio, valutazione ed implementazione di nuove soluzioni volte a generare risultati concreti per il Cliente
- Accentramento dei servizi di staff e amministrativi (dal 1° gennaio la contabilità delle controllate è passata in capo a PSM)

2013-2016: il secondo salto dimensionale

CAGR Ricavi & EBITDA 2013 – 2016
Consolidato



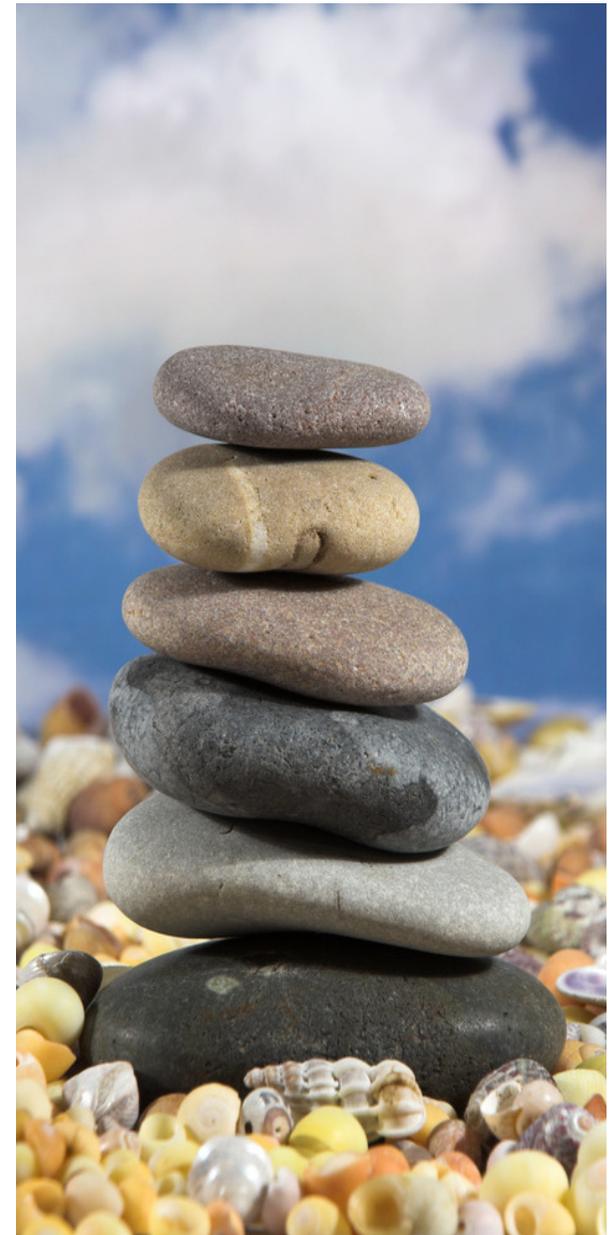
Le linee guida:

◆ Acquisizione di società che offrono **PRODOTTI E SERVIZI:**

- ▶ complementari all'offerta del Gruppo
- ▶ innovativi e adatti al mercato di riferimento
- ▶ standardizzabili, facili da promuovere e con produzione scalabile

◆ **AUMENTO DIMENSIONALE:** acquisizione di altre società che

- ▶ abbiano un fatturato significativo nel loro segmento
- ▶ abbiano conseguito risultati positivi
- ▶ abbiano cash-flow positivo





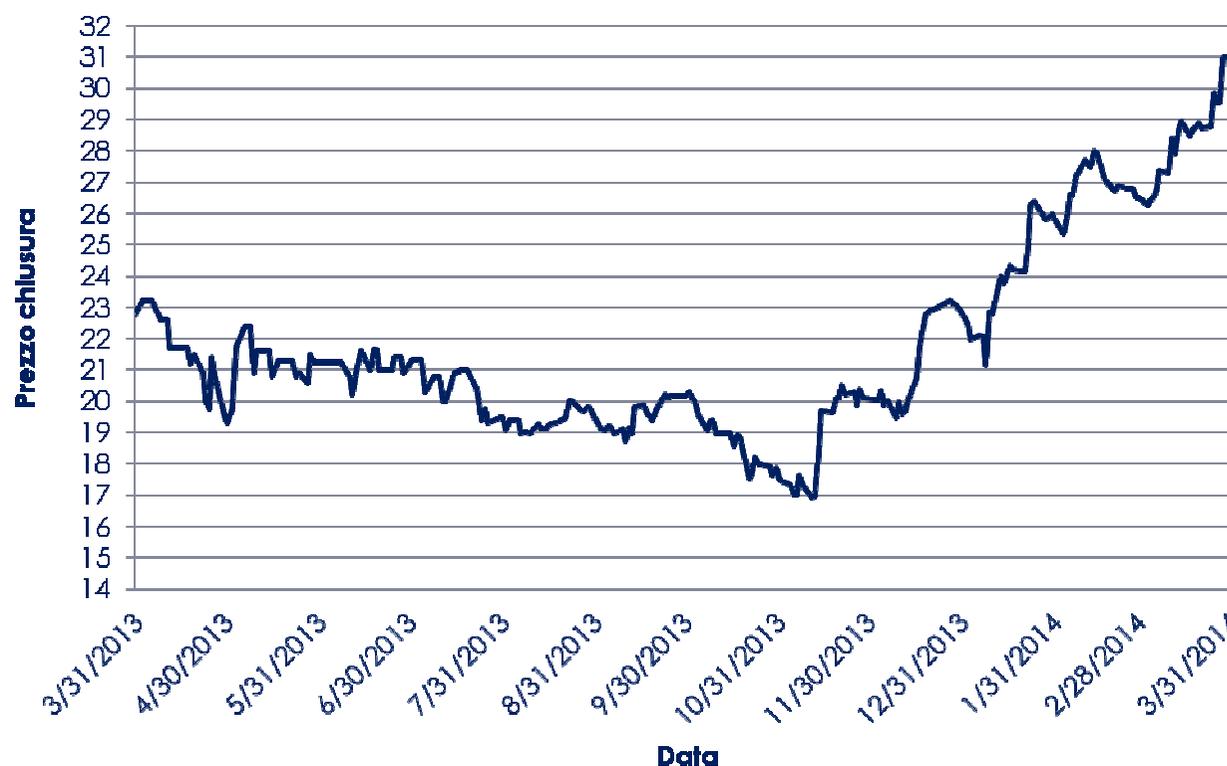
Studio di Coverage

INTERMONTE SIM:
target **BUY 40,00 €**
(13/03/2014)

INTEGRAE SIM:
Target **BUY 37,00 €**
(02/04/2014)

CAPITALIZZAZIONE
al 01/04 **42,83 mln**

Analisi andamento titolo Primi sui Motori S.p.A.



Primi sui Motori è inclusa tra le small & mid cap con le maggiori potenzialità di sviluppo secondo un recente studio di Intermonte.

Tra le motivazioni principali:

- Forte incidenza sui ricavi del mercato italiano in uno **scenario di ripresa**;

- Azienda opera in settore esposto all'andamento del ciclo economico quindi capace di trarre beneficio dalla **domanda interna**;

- Società potenzialmente **oggetto di operazioni di M&A** in fase di mercato in cui il costo del denaro è basso

- Azione a sconto che potrà sfruttare **l'upside potenziale**



Il report. Le occasioni da non perdere tra le «piccole» di Piazza Affari secondo Intermonte

L'identikit delle small cap migliori

Andrea Franceschi

Fino a un anno fa l'eccessiva esposizione al mercato italiano era considerato un handicap per le società quotate a Piazza Affari. Per la ragione opposta venivano preferite le azioni dei gruppi più orientati all'export. Oggi questo paradigma (vedi i recenti storni sui titoli del lusso) si è invertito e la maggior presenza sul mercato domestico potrebbe rivelarsi uno dei fattori premianti per molte società. Lo scrivono nero su bianco gli analisti di Intermonte nell'ultimo aggiornamento dello studio dedicato alle small-medium cap italiane. Il report prende in considerazione una platea di 122 aziende (esclusi finanziari e utilities) che messe insieme valgono circa il 10% della capitalizzazione del listino. Le azioni di molte di loro, secondo gli analisti, potrebbero rivelarsi un buon affare in questa fa-

se di stabilizzazione del quadro economico e di forte interesse sull'Italia da parte degli investitori esteri.

Nel loro studio gli esperti della Sim milanese hanno stilato una portafoglio di 20 aziende consigliate. Una lista che va

IL FATTORE RIPRESA

La possibile stabilizzazione dell'economia italiana favorisce le aziende più focalizzate sul mercato interno

da "micro-cap" come **Primi sui Motori**, che capitalizza appena 39,7 milioni di euro, a gruppi di maggior dimensione come **De'Longhi** o **Italcementi**. Aziende il cui comun denominatore è quello di rispettare cinque parametri. Uno di

questi è appunto la forte incidenza sui ricavi del mercato italiano che, in uno scenario di ripresa dell'economia nel prossimo biennio è un fattore che potrebbe implicare una maggiore crescita degli utili. Questo purché, e veniamo al secondo parametro, l'azienda operi in un settore esposto all'andamento del ciclo economico quindi capace di trarre maggior beneficio da una ripresa della domanda interna. Il terzo parametro da tenere in considerazione è quello della liquidità. In linea di massima più un titolo è scambiato meglio è ma nel caso di aziende particolarmente solide e promettenti è vero anche il contrario. L'illiquidità implica uno sconto sul prezzo sul prezzo delle azioni e, di riflesso, un maggiore potenziale di rialzo nel caso in cui, ad esempio, l'azienda dovesse registrare utili migliori

del previsto. Il quarto parametro da prendere in considerazione è il fatto che la società sia potenzialmente oggetto di operazioni di fusione e acquisizione il cui mercato, in una fase di basso costo del denaro, ha buoni potenziali di crescita. Infine la valutazione. Da questo punto di vista non ci sono più i maxi-sconti di qualche anno fa anche perché le piccole e medie quotate hanno corso molto. Soprattutto in questi primi mesi del 2014. Ciononostante il rapporto prezzo utili è ancora piuttosto basso rispetto alle grandi. Pur in presenza, in molti casi, di fondamentali di bilancio migliori e maggiori potenzialità di crescita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

APPROFONDIMENTO ON LINE

Ecco la top 20 delle piccole quotate www.ilssole24ore.com/finanza

Il Prestito Obbligazionario

- *Emittente:* PRIMISUI MOTORI S.P.A
- *Nome strumento:* «Primisuiomotori 7% 2014-2017»
- *Ammontare:* 3 milioni
- *Maturity:* 3 anni (2014-2017)
- *Tasso di interesse :* 7% annuo
- *Frequenza cedola :* semestrale
- *Rimborso:* a scadenza
- *Listing:* non quotato
- *Taglio minimo :* 10.000 €
- *Periodo di sottoscrizione :* fino al 20 Aprile

Grazie a tutti per l'attenzione



Avvertenze

Riservatezza

- Il presente documento (di seguito il "Documento") è stato realizzato dalla Primi sui Motori S.p.A. (di seguito "PSM" o la "Società").
- Il Documento è strettamente confidenziale. Pertanto né il Documento né parte di esso potrà essere divulgato a terzi o utilizzato per scopi diversi da quelli indicati nel Documento. Il Documento non potrà inoltre essere copiato o riprodotto in qualsiasi maniera, in tutto o in parte, senza il consenso scritto di PSM. Rimane, dunque, esplicitamente inteso che l'accettazione di questa presentazione implica il Vostro consenso ad essere vincolati dai divieti contenuti nella stessa.
- Qualora il destinatario si dovesse in qualsiasi momento trovare in disaccordo con tale vincolo, è pregato di rimettere immediatamente il Documento, ivi inclusi suoi eventuali allegati, alla Società.

Informazioni

- Il Documento non rappresenta nella sua interezza né la Società né il progetto che la medesima intende realizzare e, dunque, potrebbero essere state omesse alcune informazioni ad esso inerenti. La Società non si obbliga a fornire al destinatario alcun aggiornamento o integrazione del Documento anche qualora se ne rilevassero degli errori, delle omissioni o delle incompletezze.
- Benché l'elaborazione del Documento sia stata effettuata con cura e diligenza, la Società non fornisce garanzia circa la completezza, accuratezza e correttezza delle informazioni, previsioni o pareri ivi espressi. Alcune parti del Documento contengono affermazioni con previsioni a lunga scadenza, che rappresentano stime soggette a rischi o incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri.
- Né la Società né i rispettivi dipendenti e collaboratori si assumono alcuna responsabilità circa il contenuto del Documento, anche nei casi in cui il destinatario possa subire, anche implicitamente, dei danni o delle perdite derivanti dall'omissione di informazioni, dati e analisi.



Primi sui Motori S.p.A.
Viale Marcello Finzi, 587
41122 Modena
www.primisuimotori.it

Quotata su AIM Italia

