



Alfonsino

Euronext Growth Conference
25 maggio 2022



Today's speakers



Carmine
Iodice

Founder & CEO



Design &
comunicazione



Valerio
Chiacchio

CFO



Economia &
finanza



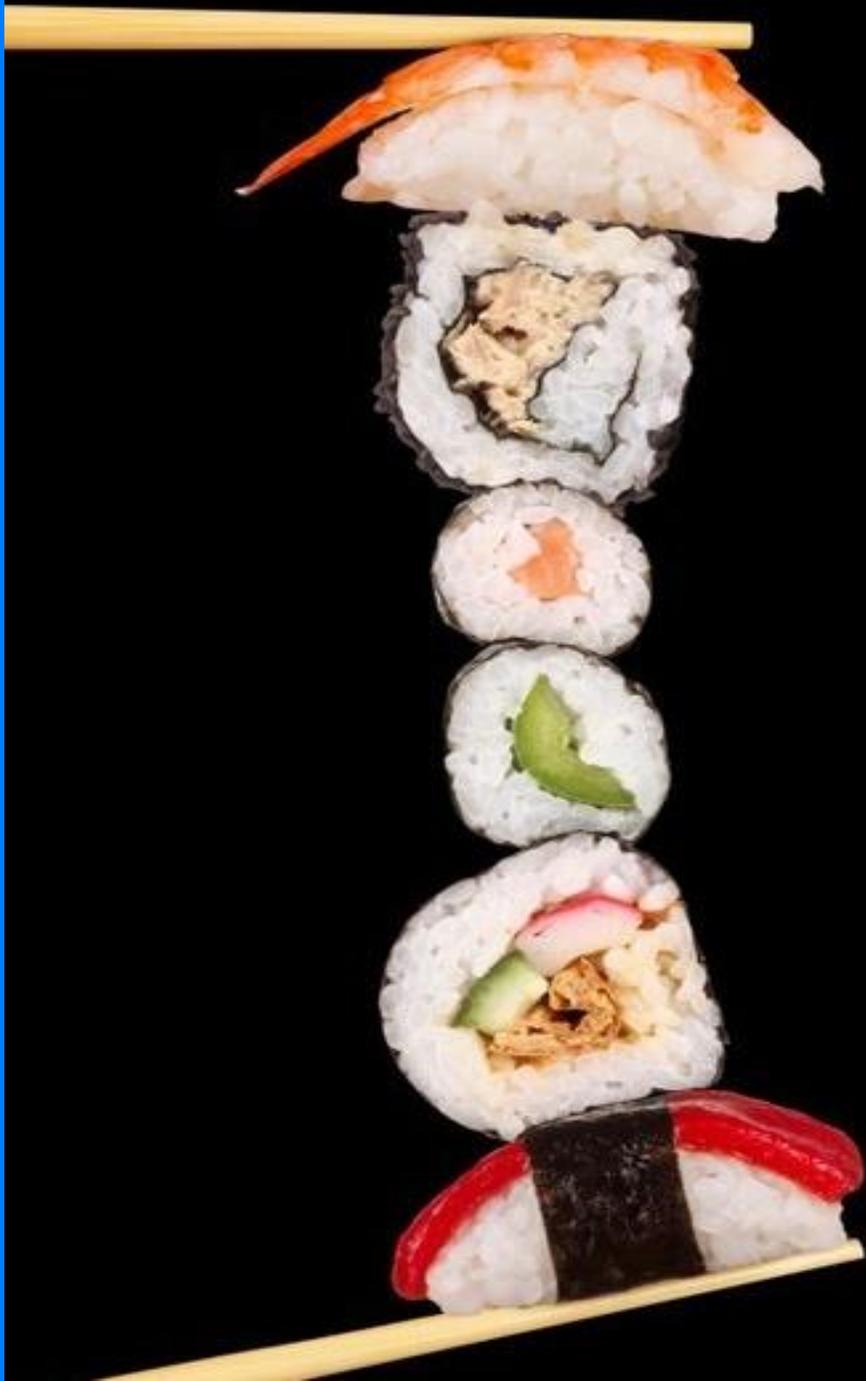
Armando
Cipriani

Founder & CTO



IT Development





COMPANY OVERVIEW

Alfonsino *at a glance*

Fondato nel Novembre 2016 da Carmine Iodice, Domenico Pascarella e Armando Cipriani, Alfonsino è una *pmi innovativa* specializzata nel *servizio di delivery* che nasce con l'obiettivo di raccogliere e consegnare ordinazioni di piatti a domicilio nei *piccoli comuni italiani*.

Attualmente l'*offerta di Alfonsino* oltre al servizio di food delivery comprende la consegna di piante e fiori, vini e distillati, beni alimentari, farmaci e prodotti fitness.

Primo chatbot al mondo sviluppato in nativo, Alfonsino è considerato un punto di riferimento per le ordinazioni online dei migliori ristoranti nei piccoli centri, fornendo ai clienti l'esclusiva possibilità di ordinare sia tramite app sia tramite Facebook Messenger.



€ 4.6 mln

Valore della produzione 2021

€ 3.9 mln

Ricavi delle vendite 2021

€ -0.1 mln

EBITDA 2021

€ -0.5 mln

Risultato d'esercizio 2021

€ 2.9 mln

PFN 2021

>1000

Driver



63

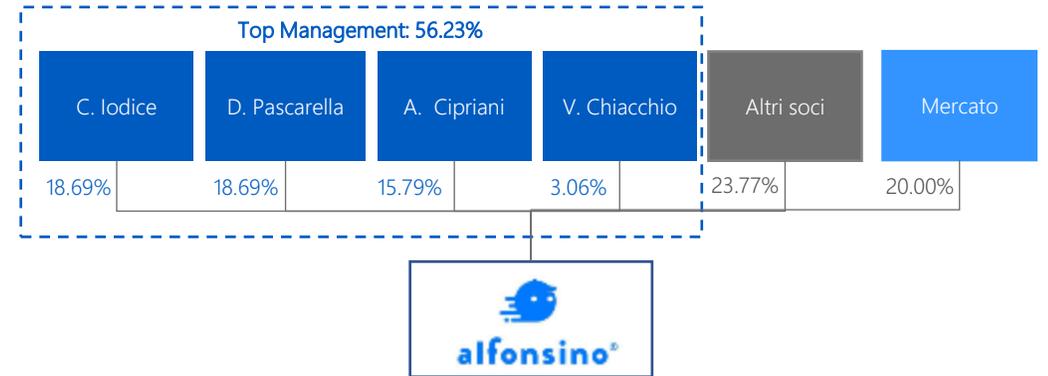
Centri serviti



History & Governance



SHAREHOLDERS & CORPORATE GOVERNANCE



Sostenibilità nella gestione dei propri driver

Fin dalla costituzione, Alfonsino ha adottato politica di gestione dei propri *driver* orientata alla **sostenibilità sociale**.

1

Driver assunti con contratto di Collaborazione Continuativa e Coordinata (Co.Co.Co.).

2

Garanzie e tutele INAIL e riconoscimento dei contributi INPS.

3

Minori adempimenti amministrativi per il *driver* (rispetto ai contratti in partita IVA).

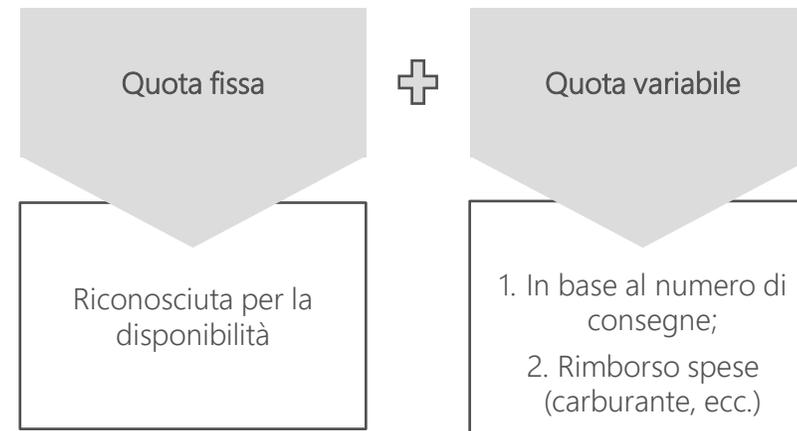
4

Retribuzione composta da una **quota fissa** e da una **quota variabile** e corrisposta settimanalmente.

5

Driver kit (zaino + divisa) fornito gratuitamente insieme al «Manuale del *driver*» e a un percorso di formazione iniziale.

Retribuzione dei *Driver*



E nei confronti dell'ambiente

La Società è attiva nelle iniziative in tema di **sostenibilità ambientale** con l'obiettivo di diventare una **Benefit Corporation**.



A maggio 2021, ha **adottato 60.000 api** in collaborazione con **3Bee S.r.l.**, start-up *agri-tech* che sviluppa sistemi di monitoraggio e diagnostica per la salute delle api.



Adotta o regala un albero Segui la coltivazione
biorfarm

La Società intende calcolare l'inquinamento dell'aria causato dai mezzi dei driver, compensandolo **piantando alberi** nei centri attivi, in partnership con **Biorfarm S.r.l.**, società *agri-tech* che consente di adottare e monitorare gli alberi.



Alfonsino è attivo nella **sensibilizzazione** dei propri partner ad utilizzare **packaging compostabili** per la consegna di prodotti alimentari.



La Società sta cercando un partner per fornire ai driver la possibilità di noleggiare **bici elettriche** a prezzi competitivi, riducendo così l'utilizzo di mezzi con **motore a scoppio**.



BUSINESS MODEL



Servizio di *delivery* integrato

La Società ha integrato la propria offerta con il servizio di *order&delivery* di piante e fiori, vini e distillati, beni alimentari, farmaci, prodotti fitness.

	Core business				In fase di sviluppo	
Servizio	<u>Alfonsino Food</u>	<u>Alfonsino Flower</u>	<u>Alfonsino Grocery</u>	<u>Alfonsino Pharmacy</u>	<u>Alfonsino Wine</u>	<u>Alfonsino Fit</u>
Prodotto intermediato	Pasti	Fiori, piante e bouquet	Beni alimentari e prodotti di prima necessità	Prodotti da farmacia (e Test Covid-19)	Vini e alcolici	Prodotti per sport e fitness (<i>protein bar</i> , integratori, ecc.)
Partner	Ristoranti e locali	Fioristi	Supermercati	Farmacie	Enoteche	Negozi specializzati
Data di attivazione	giu 2017	feb 2019	mar 2020	mar 2020	apr 2021	apr 2021
						



Nei piccoli centri italiani

I competitor internazionali si concentrano sulle grandi aree urbane, lasciando parzialmente scoperte alcune aree di mercato: le *small cities*.

Caratteristiche delle Città Target		
	Popolazione	Tra 25 e 250 mila abitanti
	Densità	Popolazione concentrata
	Comuni limitrofi	Tra 5 e 15 comuni nel raggio di 4,5 km
	Età	Popolazione giovane (almeno 10% tra 25 e 35 anni)
	Famiglie	Con figli piccoli tra 5 e 15 anni
	Reddito pro capite	Tra 18 e 26 mila €



Analisi della concorrenza prima di attivare un centro, per verificare alcuni requisiti:

- mancanza totale o parziale di competitor;
- presenza di uno o più competitor con meno di 30 partner attivi;
- presenza di competitor che non accettino pagamenti in contanti (servizio molto apprezzato nei piccoli centri).



- ✓ La presenza di premium partner, brand riconosciuti e presenti su tutto il territorio nazionale (es. Burger King, Old Wild West), è determinante nella scelta dei nuovi centri.
- ✓ Un centro può essere attivato anche con un unico punto vendita di un premium partner, a cui può essere concessa l'esclusiva sul territorio per un mese.



Un centro impiega in media 10 mesi per arrivare al breakeven point, con ca. 30 partner e 35 driver.

Mediamente i costi di attivazione e marketing di un nuovo centro sono pari a € 13 mila.



Business model mirato

Alfonsino opera con ciclo di cassa positivo: incassa in anticipo l'importo dell'ordine dall'utente e il mese successivo corrisponde ai partner l'importo incassato al netto della propria *fee*.

REVENUE MODEL

Linee di ricavo da clienti B2B (partner)



Percentuale sullo scontrino



Fee d'ingresso *una tantum*



Canone mensile



Pubblicità su canali social e app/chat
(sia per i partner che per soggetti terzi)



Vendita di *packaging take-away*

Linee di ricavo da clienti B2C (utenti finali)



Commissioni di spedizione



Servizi extra aggiuntivi (*add-on*)

CICLO INCASSI E PAGAMENTI

Cliente B2B

- All'inizio di ogni mese, la Società invia al partner il resoconto del mese precedente.
- Entro il secondo venerdì del mese, **retrocede l'importo degli ordini** incassati anticipatamente dagli utenti, al netto della **commissione Alfonsino**.

Cliente B2C

- Incasso dell'**intero importo dell'ordine** al momento dell'acquisto da parte dell'utente, se il pagamento avviene tramite **carta di credito/debito** o **Apple Pay**.
- In caso di pagamento **in contanti**, i *driver* Alfonsino anticipano il corrispettivo dell'ordine al partner e, alla consegna, incassano l'importo dall'utente, utilizzando un fondo cassa.
- I pagamenti **in contanti** prevedono un tetto massimo pari a € 50.

Fornitori

Pagamento in base alle tempistiche concordate.



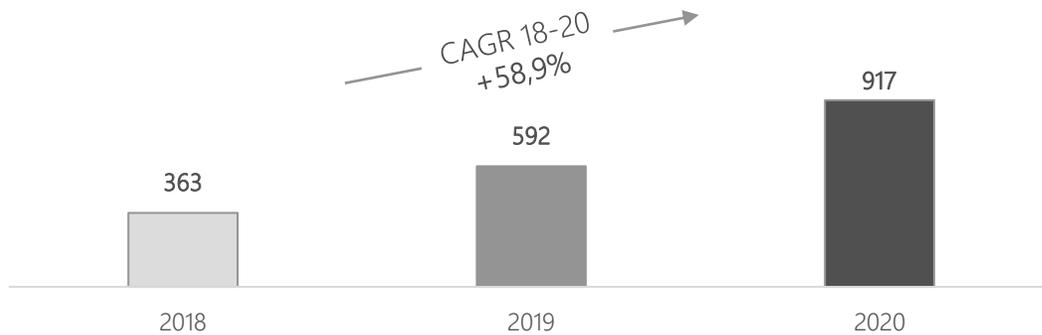


MARKET

Mercato in forte crescita

Il mercato italiano del *Digital Food Delivery* ha raggiunto, a fine 2020, un valore di oltre **900 milioni di Euro**, rappresentando ca. il **20-25%** dell'intero mercato delle consegne a domicilio (18% nel 2019). (Fonte: Just Eat, Osservatorio nazionale sul mercato del cibo a domicilio online in Italia, 2020.)

Mercato Food Delivery in Italia
(€/mln)



Fonte: Politecnico di Milano, Osservatori Digital Innovation, Osservatorio eCommerce B2C, 2020.

Secondo le stime di Just Eat, le città italiane che nel 2020 hanno registrato il più elevato numero di ordini sono **Roma, Bologna e Milano**, ma le città con il più elevato tasso di crescita sono state **Rimini, Ravenna e Taranto**.



Fonte: Just Eat, Osservatorio nazionale sul mercato del cibo a domicilio online in Italia, 2020.

I numeri del mercato del Food Delivery in Italia nel 2020



67%
Utenti sul totale
della popolazione



100%
Province coperte
dal servizio



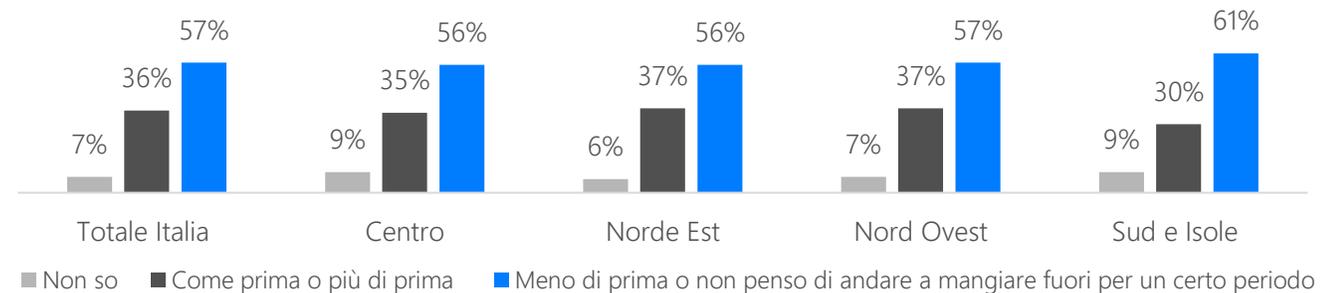
100%
Comuni con almeno
50mila abitanti coperti



+735
Comuni con +50mila
abitanti rispetto al 2019

Da un'indagine TheFork emerge che il **57%** dei consumatori intervistati sarà incline a **ridurre le occasioni di consumo out-of-home** «post-pandemia»; il **37%** dichiara che sfrutterà i servizi di *food delivery* e asporto almeno una volta alla settimana (**27%** pre-pandemia).

Quanto spesso prevedi di andare a mangiare al ristorante nei prossimi mesi?



Fonte: TheFork, Indagine sulla riapertura dei ristoranti dopo la pandemia, maggio 2020.





STRATEGY

Strategy



CONSOLIDAMENTO DELLA LEADERSHIP

nei comuni presidiati, attraverso **mirate campagne di marketing**, volte a migliorare la *brand awareness* e a incrementare il volume degli ordini



SVILUPPO DELL'OFFERTA

portando i servizi attivati recentemente (quali Alfonsino Flower, Alfonsino Grocery) anche negli altri centri e **avviando nuovi servizi di order&delivery** per **diversificare l'offerta**



APERTURA DEL SERVIZIO IN NUOVE CITTÀ

incrementando il numero di centri medio piccoli attivi espandendosi anche nei **comuni di dimensione minore** (≤ 25 mila abitanti), offrendo ai partner la possibilità di usufruire della piattaforma, con consegna a carico proprio (*driver-less*)



ORGANIZZAZIONE E R&D

rafforzando la propria struttura interna attraverso l'**assunzione** e **formazione di nuovo personale** altamente formato e qualificato (aree commerciale, logistica, ecc.) e l'**implementazione del software** a supporto del business



INVESTMENT HIGHLIGHTS



Investment Highlights



1 Il Food Delivery player che cresce velocemente nei piccoli centri italiani con un business model mirato



2 Sostenibilità nella gestione dei propri driver, con particolare riferimento ai contratti di lavoro, e nei confronti dell'ambiente



3 Servizio di *delivery* integrato, rapporto diretto con partner e utente finale



4 Mercato in forte crescita e in fase di consolidamento



5 Piattaforma proprietaria sviluppata in-house



FINANCIALS FY2021



Risultati FY2021

Conto Economico (€/000)	FY2020	FY2021
Ricavi delle vendite	2,825	3,944
Altri Ricavi	137	686
Valore della produzione	2,963	4,630
Var. YoY %	+147%	+56%
Costi per materie prime	(181)	(100)
Costi per servizi e godimento beni di terzi	(1,462)	(2,499)
Variazione rimanenze materie prime, sussidiarie e merci	0	27
Costi per il personale	(1,073)	(2,152)
EBITDA	247	(93)
Ammortamenti imm. immateriali	0	369
Ammortamenti imm. materiali	0	87
Ricavi/Oneri diversi	(25)	(6)
Utile/perdita su cambi	66	(181)
Proventi Finanziari	2	1
EBIT	222	(555)
Oneri Finanziari	3	18
Imposte	(89)	113
Risultato Netto d'esercizio	131	(460)

Stato patrimoniale (€/000)	FY2020	FY2021
Imm. Immateriali	293	1,453
Imm. Materiali	73	28
Imm. Finanziarie	59	280
Attivo Immobilizzato	424	1,761
Rimanenze	0	27
Crediti Commerciali	271	255
Crediti Diversi	196	488
Attività Finanziarie	0	400
Altre Attività	6	10
Disponibilità Liquide	1,077	3,227
Attivo Corrente	1,550	4,407
Totale attivo	1,974	6,167
Patrimonio Netto	596	4,136
Debiti vs Banche oltre l'esercizio	7	129
Debiti Diversi oltre l'esercizio	1	107
Fondo TFR	21	56
Capitali Permanenti	625	4,428
Debiti vs Banche entro l'esercizio	25	312
Debiti Commerciali	76	63
Debiti Tributari e Fondo Imposte	225	214
Debiti Diversi entro l'esercizio	1,023	923
Altre Passività	0	227
Passivo Corrente	1,349	1,739
Totale Patrimonio Netto e Passivo	1,974	6,167



APPENDIX

Piattaforma proprietaria sviluppata *in-house*

Chatbot

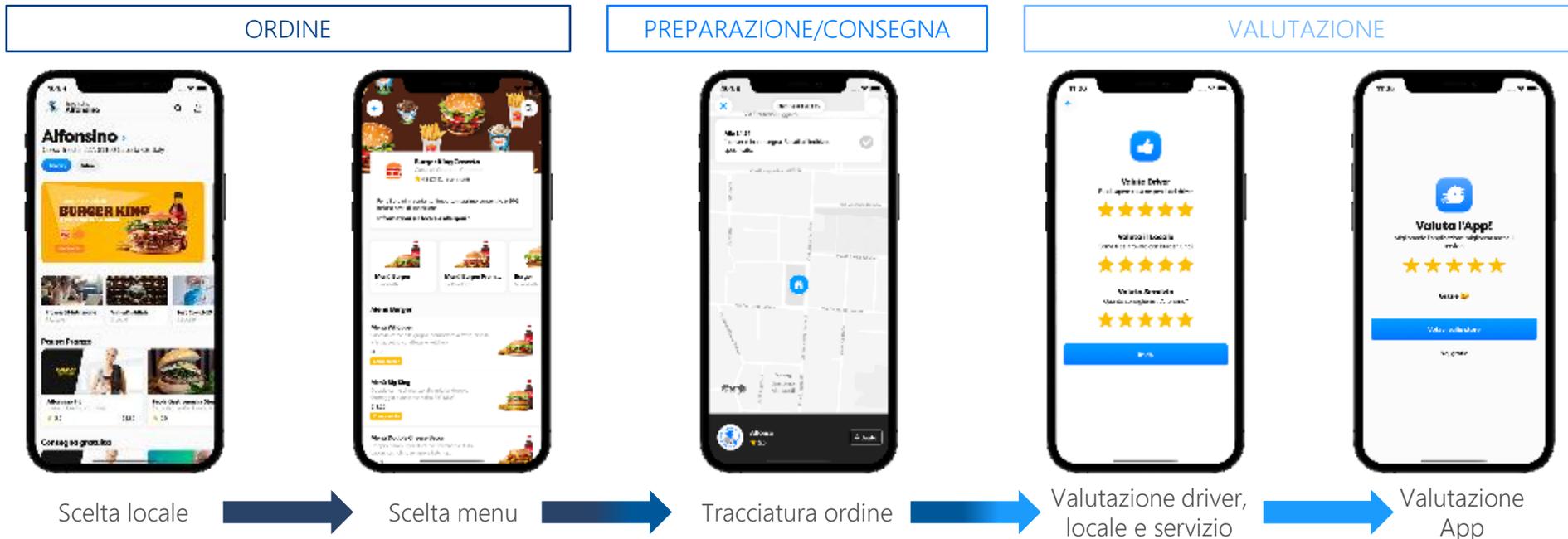
- Nel 2016 Alfonsino ha avviato la propria attività tramite *chatbot*, sviluppato internamente, che sfrutta le funzionalità di **Facebook Messenger**.
- L'utente finale può ordinare direttamente da Messenger interagendo in modo discorsivo con il *chatbot*.

App

- Nel 2019, Alfonsino ha lanciato l'**applicazione** (su **iOS** e **Android**), per ampliare le modalità con cui l'utente può effettuare l'ordine. Anche l'app è stata realizzata *in house*.
- L'app funziona come le tradizionali piattaforme di *order&delivery*, ma con un'interfaccia **semplificata** che rende il processo intuitivo ed immediato per l'utente. Sono state integrate funzionalità quali il login tramite account Google o Apple.

Data Management

- Alfonsino acquisisce i **dati** dell'utente (e-mail, numero di telefono, indirizzo di consegna, ecc.), al momento dell'ordine, e questi vanno ad alimentare il database interno.
- I dati raccolti consentono alla Società di ottenere una profilazione **delle preferenze degli utenti**.
- Per l'attività di data management, viene utilizzato un **CRM realizzato in nativo** dal reparto IT. Il CRM viene utilizzato da tutti i reparti che compongono l'azienda, ognuno con il proprio ruolo e la propria area di competenza.



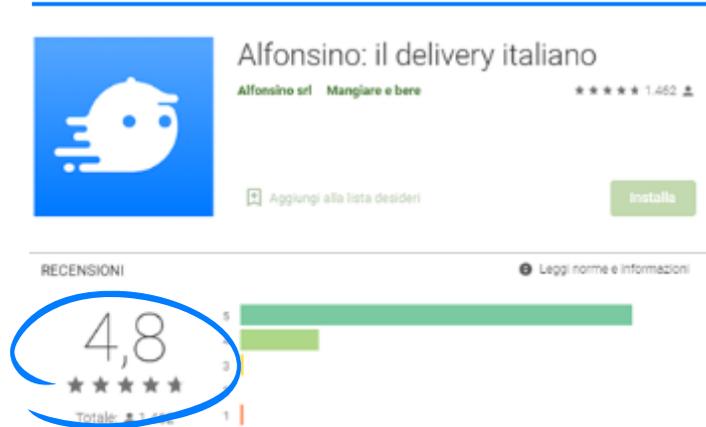
- Tutte le informazioni visualizzate all'interno del chatbot e dell'app, sono state caricate dai reparti interni della Società sul gestionale operativo e vengono fornite via API.
- Sia il chatbot che la app comunicano costantemente con il medesimo *back-end* realizzato e controllato dalla funzione IT interna.



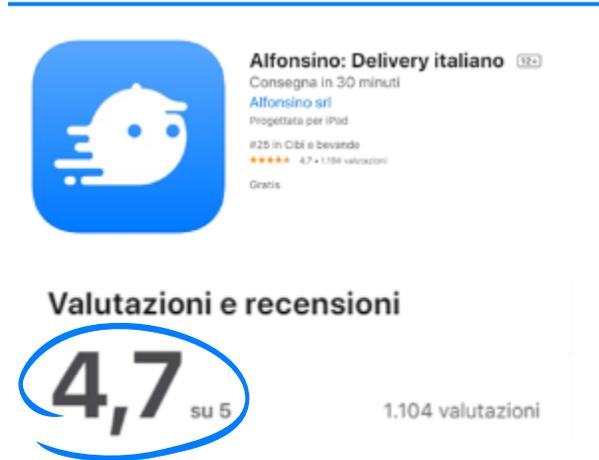
Rapporto diretto con Partner e Utente Finale

Il servizio offerto da Alfonsino è **veloce**: la consegna all'utente finale avviene in **30 minuti** (60 nel caso dei prodotti *grocery*).

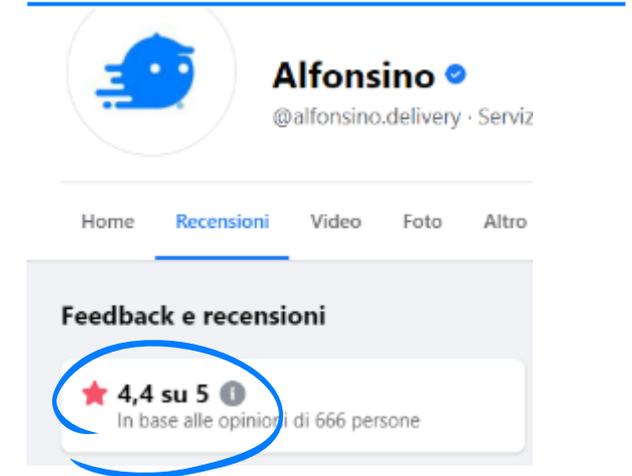
Recensioni Google Play



Recensioni App Store



Recensioni Facebook



CUSTOMER SERVICE

Alfonsino dispone di un **team interno** dedicato all'attività di *customer service*, per supportare gli **utenti finali** e i **partner** nelle varie fasi del servizio.

Utenti finali

- ✓ Il servizio clienti di Alfonsino è disponibile negli orari di attività del servizio e permette all'utente finale di contattare direttamente un addetto tramite *live chat*.
- ✓ Accedendo alla sezione FAQ del sito di Alfonsino, l'utente viene reindirizzato nella *live chat*.
- ✓ I tempi di risposta sono mediamente di **5 minuti**, e i tempi di risoluzione della problematica di circa **58 minuti**.

Partner

- ✓ Per i partner e i *driver* è attiva una **linea telefonica diretta** che possono utilizzare per casi di urgenza.
- ✓ Anche in questo caso, è disponibile una *live chat* simile a quella offerta agli utenti finali.
- ✓ In alcuni casi, in particolare nella fase iniziale del rapporto di partnership, un commerciale di Alfonsino si reca *in loco* per affiancare direttamente il partner **nell'attivazione della piattaforma** e del **servizio di delivery**.



Disclaimer

THIS PRESENTATION AND ANY OTHER INFORMATION DISCUSSED AT THE PRESENTATION (THE "PRESENTATION") IS STRICTLY CONFIDENTIAL AND IS BEING PROVIDED TO YOU SOLELY FOR YOUR INFORMATION. THIS PRESENTATION, WHICH HAS BEEN PREPARED BY ALFONSINO S.P.A. (THE "COMPANY"), IS PRELIMINARY IN NATURE AND IS SUBJECT TO UPDATING, REVISION AND AMENDMENT. THIS PRESENTATION MAY NOT BE REPRODUCED IN ANY FORM, FURTHER DISTRIBUTED OR PASSED ON, DIRECTLY OR INDIRECTLY, TO ANY OTHER PERSON, OR PUBLISHED, IN WHOLE OR IN PART, FOR ANY PURPOSE. ANY FAILURE TO COMPLY WITH THESE RESTRICTIONS MAY CONSTITUTE A VIOLATION OF APPLICABLE LAWS AND VIOLATE THE COMPANY'S RIGHTS.

This Presentation is being made available to a limited number of recipients solely for the purpose of introducing the Company. This Presentation does not, and is not intended to, constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell, or a solicitation of an offer to purchase, subscribe for or otherwise acquire, any securities of the Company, nor shall it or any part of it form the basis of or be relied upon in connection with or act as any inducement or recommendation to enter into any contract or commitment or investment decision whatsoever. Neither this Presentation nor any copy of it nor the information contained herein is being issued or may be distributed or redistributed directly or indirectly to or into any jurisdiction where such distribution would be unlawful, including but not limited to, the United States, Canada, Australia and Japan. None of the Company or any of its partners, directors, officers, employees, agents, other representatives, consultants, legal counsel, accountants, financial or other advisors, auditors, direct or indirect shareholders, subsidiaries or other affiliates or any other person acting on behalf of any of the foregoing (collectively, the "**Representatives**") makes any representation or warranty, expressed or implied, as to the fairness, quality, accuracy, relevance, completeness or sufficiency for any purpose whatsoever of any information contained in this Presentation. By attending or otherwise accessing this Presentation, you acknowledge and agree not to be entitled to rely on the fairness, quality, accuracy, relevance, completeness or sufficiency for any purpose whatsoever of the information contained herein and that none of the Company or any of its Representatives will have any liability relating to, or resulting from, this Presentation, its inaccuracy or incompleteness, or the use of, or reliance upon, this Presentation. By attending or otherwise accessing the Presentation, you acknowledge and agree that you will be solely responsible for your own independent evaluation and assessment of the Company and of the information contained in this Presentation and will rely solely on your own judgment and that of your qualified advisors in evaluating the Company and in determining the desirability of the possible acquisition of an interest in the Company. To the extent applicable, the industry and market data contained in this Presentation has come from official or third-party sources. Third-party industry publications, studies and surveys generally state that the data contained therein have been obtained from sources believed to be reliable, but that there is no guarantee of the fairness, quality, accuracy, relevance, completeness or sufficiency of such data. The Company has not independently verified the data contained therein. In addition, certain of the industry and market data contained in this Presentation come from the Company's own internal research and estimates based on the knowledge and experience of the Company's management in the market in which the Company operates. Such research and estimates, and their underlying methodology and assumptions, have not been verified by any independent source for accuracy or completeness and are subject to change without notice. Accordingly, undue reliance should not be placed on any of the industry or market data contained in this Presentation. The highlights of the Company and the outlook presented in this Presentation represent the subjective views of the management of the Company and are based on significant assumptions and subjective judgments which may or may not prove to be correct. Industry experts, business analysts or other persons may disagree with these views, assumptions and judgments, including without limitation the management's view of the market and the prospects for the Company. This Presentation may include statements that are, or may be deemed to be, forward-looking statements. Forward-looking statements typically use terms such as "believes", "projects", "anticipates", "expects", "intends", "plans", "may", "will", "would", "could" or "should" or similar terminology. Any forward-looking statements in this Presentation are based on the Company's current expectations and, by their nature, forward-looking statements are subject to a number of risks and uncertainties, many of which are beyond the Company's control, that could cause the Company's actual results and performance to differ materially from any expected future results or performance expressed or implied by any forward-looking statements. The Company undertakes no obligation to release the results of any revisions to any forward-looking statements in this Presentation that may occur due to any change in its expectations or to reflect events or circumstances after the date of this Presentation and the Company and its Representatives disclaim any such obligation. Except where otherwise indicated, this Presentation speaks as of the date hereof and the information and opinions contained in this Presentation are subject to change without notice and do not purport to contain all information that may be required to evaluate the Company. The information in this Presentation is in preliminary form and has not been independently verified. The Company and its Representatives undertake no obligation to provide the recipients with access to any additional information or to update or revise this Presentation or to correct any inaccuracies or omissions contained herein that may become apparent. To the fullest extent permissible by law, such persons disclaim all and any responsibility or liability, whether arising in tort, contract or otherwise, which they might otherwise have in respect of this Presentation. Recipients should not construe the contents of this Presentation as legal, tax, regulatory, financial or accounting advice and are urged to consult with their own advisers in relation to such matters. These materials are not an offer for sale of securities in the United States. The Company does not intend to register under the US Securities Act of 1933, as amended (the "**Securities Act**"), or with any securities regulatory authority of any state or other jurisdiction of the United States, and securities of the Company may not be offered, sold, resold, pledged, delivered, distributed or transferred, directly or indirectly, into or within the United States except pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act and in compliance with any applicable securities laws of any state or other jurisdiction of the United States. The Company does not intend to make any public offering of its securities in the United States. Any securities will be sold only (i) in the United States, to qualified institutional buyers (as defined in Rule 144A under the Securities Act) pursuant to Rule 144A and (ii) to non-U.S. persons outside the United States in reliance on Regulation S under the Securities Act. By attending or otherwise accessing this Presentation, you warrant, represent, undertake and acknowledge to the Company that (a) you have read and agree to comply with the foregoing limitations and restrictions including, without limitation, the obligation to keep this Presentation and its contents confidential, (b) you agree to treat this Presentation and its content as strictly private and confidential and to take all necessary steps to preserve such confidentiality, (c) you are able to receive this Presentation without contravention of any applicable legal or regulatory restrictions. By attending or otherwise accessing this Presentation, you agree to be bound by the foregoing limitations. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the laws of any such other jurisdiction. Any potential investment or investment activity to which this Presentation relates is available only to persons eligible to invest in securities and will be engaged in only with such persons.





CONTATTI

Investor Relations

Alfonsino S.p.A.

Valerio Chiacchio

ir@alfonsino.delivery

IR Advisor

CDR Communication

Claudia Gabriella Messina

claudia.messina@cdr-communication.it

