

BACK TO WORK CLUB DEAL

24

**Informazioni preliminari
Azienda
Video Advertising**

Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano

La società è una startup attiva nel mercato digitale editoriale/pubblicitario.

Ha chiuso il 2016 con **Ebitda positivo** e ricavi dalle vendite per più di 630k €. Trend positivo confermato anche con la chiusura del primo semestre 2017.

Il **fatturato** viene generato principalmente dalla **raccolta pubblicitaria**: la società mette a disposizione di properties digitali terze i propri contenuti, in cambio ottiene audience che viene immessa sul mercato advertising.

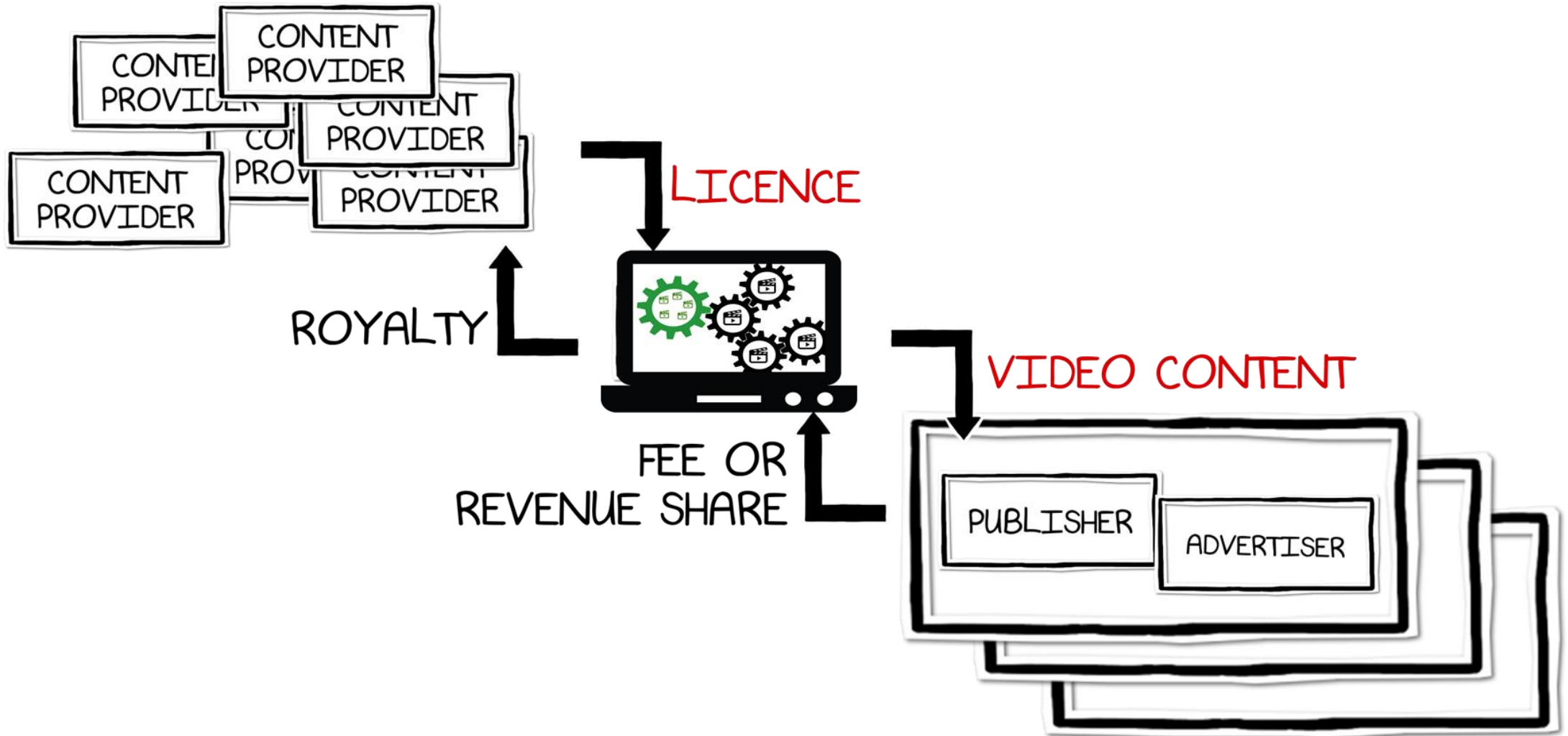
L'attività è focalizzata sugli short video content per cui è stata sviluppata un'infrastruttura digitale che permette la gestione di video licenziati o prodotti in-house e l'erogazione degli stessi. Questa piattaforma ha le **caratteristiche tipiche del marketplace**: facilita lo scambio tra chi i video li produce e chi ne necessita la messa online per massimizzare la sua offerta al pubblico.

Dalla piattaforma prende vita il set di **prodotti Video Native Widget**: attualmente **6 formati** tutti sviluppati dalla società, **per il mercato advertising digitale del preroll**.

La società genera così **redditività incrementale a 360°**: per i produttori, che incassano più diritti/licenze dalla nostra distribuzione; per degli editori, che incrementano la revenue share correlata al bacino pubblicitario; per la stessa che funge da facilitatore del mercato e incrementa l'advertising inventory.

- **più di 140.000: video nella library, suddivisi in 15 categorie e più di 20 playlist**, dal tutorial di make-up, alla finanza, passando per le curiosità del giorno e i «cuccioli», per cui la rete impazzisce;
- oltre **50 testate digitali** tra cui - Blogio.it, IlGiornale.it, Reteconomy.it, Fashiontimes.it - corrispondenti a un **bacino pubblicitario medio mensile** con picchi di **60.000.000 di visualizzazioni video**, sempre in crescita;
- più di **30 content provider** attivi - tra cui Sugar Music, Zoomin, Zodiak

Modello di business



I video
piacciono
sempre di più
al pubblico

+ 25%

utenti unici che hanno guardato un video online nel giorno medio

Ottobre 2016 VS 2017 (Italia)

I video sono e
saranno un
mercato in
crescita

17% → 40% → 62%

Progressione della quota di investimenti pubblicitari dedicati ai formati video
(Italia 2015 – 2018f – 2020f)

I video
generano
ottime
revenues

17€ CPM

Il prezzo per mille visualizzazioni pagato in media per una prenotazione pubblicitaria
(Europa)

I video sono
editorialmente
sempre più
efficaci

x 2,6

Tasso di permanenza su una pagina con video contenuto, rispetto a una pagina senza
(Europa & USA)

=

L'aumento della domanda di video-bacino, editoriale e pubblicitario, è costante

Video +
smartphone:
due crescite
esponenziali

+ 164%

Incremento dell'utilizzo dei formati video sugli smartphone da parte degli investitori pubblicitari
(Italia)



- La società è un **VIDEO MARKETPLACE: un intermediario multi-a-molti difficile da replicare.**
- **L'infrastruttura è facile da usare per i partner, ma è stata complessa da creare (e quindi complessa da replicare)** perché deve:
 - tutelare sicurezza e legalità (*copyright compliancy*),
 - gestire le rendicontazioni a tre vie (fornitore di contenuto, utilizzatore del contenuto ed investitore pubblicitario),
 - assicurare tempestività di erogazione e aggiornamento per soddisfare i trend e le aspettative del pubblico.



- **Il modello di business permette diverse linee di revenues: oltre all'advertising anche il publishing, la produzione di contenuti e le PR.**



- Recentemente **è stata scelta dalla concessionaria di pubblicità WebSystem de Il Sole24Ore come video partner**; E' il primo e unico network facente parte della loro offerta.



- L'azienda ha scelto di **concentrare gli sforzi sulla coda lunga digitale**. Gli editori da soli non avrebbero la cubatura necessaria ad affrontare il mercato video, il prodotto offerto li mette «a fattor comune» e ci guadagnano tutti: l'azienda che acquisisce bacino nuovo e i publisher che ricevono una *revenue share* in funzione del loro contributo ai volumi come network pubblicitario. **Massimo reciproco vantaggio e scalabilità.**

