

Crescita delle vendite dell'8% nel 3° trimestre 2023

Milano, 25 ottobre 2023 - Invibes Advertising (Invibes), azienda tecnologica avanzata specializzata in pubblicità digitale, ha pubblicato i dati sulle vendite del 3° trimestre 2023 e dei primi nove mesi del 2023.

<i>Dati consolidati non sottoposti a revisione, in migliaia di €</i>	2023	2022	Δ
1° trimestre	5.419	5.766	-6%
2° trimestre	7.023	7.501	-6%
3° trimestre	5.985	5.523	+8%
TOTALE 9 mesi	18.427	18.790	-2%

Nel 3° trimestre 2023, Invibes ha registrato vendite consolidate per 6,0 milioni di euro, in crescita dell'8% rispetto allo stesso periodo del 2022. Alla luce di questa rinnovata crescita trimestrale, le vendite cumulative per i primi 9 mesi del 2023 hanno evidenziato un calo limitato del -2% a 18,4 milioni di euro.

Dopo un rallentamento generale del settore della pubblicità digitale a partire dalla seconda metà del 2022 in tutta Europa, il mercato ha gradualmente ripreso vigore negli ultimi mesi, consentendo a Invibes di annunciare questo ritorno alla crescita.

La capacità di Invibes di riprendersi non appena si ripropongono condizioni di mercato favorevoli riflette la sua proposta di valore unica, caratterizzata dalla sua piattaforma tecnologica interna completamente integrata, che costituisce un importante elemento distintivo nell'ecosistema e che ha garantito la sua costante capacità di innovazione attirando così i principali marchi mondiali.

In questo periodo, Invibes ha inoltre beneficiato dell'aumento di servizi e soluzioni, adeguati alle esigenze specifiche del settore di attività degli inserzionisti. Il contributo di queste offerte è stato pari al 15% del fatturato a settembre, con un aumento del margine lordo di 5 punti nei primi 9 mesi del 2023, il che rappresenta una crescita complessiva del 10,5% nel periodo. Queste performance dimostrano la continua capacità di Invibes di monetizzare le proprie innovazioni, un trend che dovrebbe continuare nei prossimi mesi.

Molti inserzionisti hanno adottato il marchio Invibes Carbon-Neutral dal suo lancio, all'inizio del 2023.

Dall'inizio di quest'anno, Invibes propone ai propri clienti una campagna a zero emissioni di carbonio al 100%, riflettendo il desiderio della società di sviluppare una forma di pubblicità più responsabile e trasformare radicalmente le pratiche pubblicitarie del settore. Per compensare l'impronta di carbonio delle sue campagne e ottenere un bilancio neutrale dal punto di vista delle emissioni, Invibes investe in progetti certificati Gold Standard per l'installazione di pannelli solari, assicurando ai propri clienti un'azione realmente sostenibile e responsabile.

Unica sul mercato e riflesso della capacità di Invibes di innovare costantemente nel proprio settore, questa alternativa è stata accolta con molto favore dai principali dettaglianti, in quanto consente all'inserzionista di sottolineare i propri impegni di CSR e di soddisfare le forti aspettative dei consumatori, sempre più preoccupati per l'ambiente.

Banque des Territoires (Gruppo Caisse des Dépôts) ha inaugurato questa soluzione in primavera con la campagna di "Carbon Neutral Advertising (Pubblicità a zero emissioni)" che prevede sette formati in-feed, tra cui cinque formati video, per attirare l'attenzione e creare un legame con i suoi partner, rivelando al contempo la storia del suo ruolo e delle sue azioni nella trasformazione ecologica.

Nel 3° trimestre del 2023, nuovi inserzionisti hanno adottato questo marchio per le loro campagne, tra cui: ENGIE, Neste, National Trust Scotland, Polestar, Cofidis, The Very Group, Zespri, MUSE, ecc.

Invibes sottolinea che le emissioni di carbonio delle sue campagne sono tra le più basse del settore pubblicitario, con 26,1 g di CO2 emesse per 1.000 *ad impression* (numero totale di visualizzazioni di un annuncio pubblicitario online), il 96% in meno della media del settore.

Ulteriore innovazione e lancio di soluzioni di targeting intelligenti ed uniche

Nel 3° trimestre del 2023, Invibes ha continuato a distinguersi dai concorrenti proseguendo l'integrazione di servizi e soluzioni tecnologiche su misura per i settori di attività pubblicitari, e soluzioni di targeting sempre più intelligenti, basate su big data e formati innovativi e ad alto impatto sul mercato.

Per mantenere un elevato livello di engagement degli utenti, Invibes è costantemente innovativa e punta a sviluppare soluzioni che uniscono obiettivi contestuali e comportamentali per offrire ai propri clienti campagne più efficaci, in modo da garantire loro maggior valore. Questo approccio multidimensionale garantisce che i suoi clienti raggiungano le persone giuste, con la giusta pubblicità, nel giusto ambiente e al momento giusto, nel modo più efficace possibile.

Tra le principali soluzioni interattive di targeting lanciate nel corso del trimestre figurano:

- **Drive-to-Dealership:** questa soluzione migliora l'impatto delle campagne nazionali fornendo materiale promozionale e messaggi pertinenti a livello locale, come l'indirizzo del punto vendita più vicino, la disponibilità di scorte a livello locale e la funzione Invibes Call, che consente agli utenti di chiamare il proprio negozio locale direttamente dall'annuncio pubblicitario online. Volkswagen ha utilizzato questa soluzione nell'ambito di una campagna pubblicitaria online per promuovere la sua nuova gamma di veicoli elettrici VW ID, rivolgendosi a più di 100 concessionari dell'azienda.
- **Ottica:** questa soluzione si rivolge agli utenti che potrebbero aver bisogno di occhiali. In base all'analisi dei modelli di comportamento degli utenti della rete ID Invibes, Invibes può individuare gli utenti attivi che zupmano frequentemente per leggere i contenuti online, il che potrebbe indicare la necessità di prodotti e servizi per migliorare la vista. Specsavers, multinazionale britannica di ottica, è stata attratta da questa nuova soluzione e l'ha utilizzata in combinazione con una soluzione Drive-to-Dealership, consentendo alla catena di aumentare il traffico di visitatori nel negozio.

Prospettive: Conferma del ritorno dell'EBITDA in territorio positivo nel 2023

Con un primo semestre caratterizzato da un ritorno dell'EBITDA in territorio positivo, grazie all'effetto delle misure di riduzione dei costi attuate dal Gruppo alla fine del 2022 e associato al vigore della crescita ripresa nel 3° trimestre, Invibes conferma la propria fiducia nell'obiettivo di raggiungere un EBITDA positivo per l'intero esercizio 2023.

Prossima pubblicazione: Ricavi dell'anno 2023 prevista per il 1 febbraio 2024, dopo la chiusura del mercato.

Informazioni su Invibes Advertising

Invibes Advertising (Invibes) è una tech company internazionale specializzata nell'innovazione del digital advertising.

Fondata sulla convinzione che l'efficacia del digital advertising deriva dall'essere realmente innovativi e naturalmente coinvolgenti per gli utenti, Invibes ha sviluppato una piattaforma tecnologica integrata che consente ai brand di raggiungere i consumatori attraverso una pubblicità in-feed di grande impatto.

Invibes assicura un advertising che crea positive attention sfruttando la potenza di big data, formati in-feed innovativi, wide reach e ampi servizi di intelligence.

Precursora del sustainable advertising, Invibes offre anche una soluzione unica per compensare le emissioni delle sue campagne attraverso la Carbon-Neutral label.

Per collaborare con alcuni dei più grandi marchi mondiali, come Amazon, Bacardi, Dell, IKEA e Toyota, ci affidiamo a persone ancora più grandi. In Invibes lavoriamo per mantenere un ambiente dinamico e aperto che promuova una cultura creativa, di crescita e di #GoodVibes, e che traspare direttamente ai nostri clienti.

Vuoi saperne di più su Invibes? Visita: www.invibes.com

Invibes Advertising è quotata sulla borsa Euronext (Ticker: ALINV - ISIN: BE0974299316)

Leggere i nostri ultimi comunicati stampa su:

<https://www.invibes.com/it/it/investors.html>

Seguire le ultime notizie relative a Invibes Advertising su:

[LinkedIn @Invibes Advertising](#) [X @Invibes_adv](#)

Contatti finanziari e aziendali:

Kris Vlaemynck, CEO congiunto

kris.vlaemynck@invibes.com