

The background of the slide is a composite image. It features a view of the Earth from space, showing the blue and white horizon of the planet against the blackness of space. A bright, glowing light source, likely the sun, is positioned behind the horizon, creating a lens flare effect. Overlaid on this image is a network of white lines and dots, resembling a digital or data network, which is more prominent in the lower half of the image.

brandon
GROUP

Marketplaces Digital Sales

Company Profile - 2023



Argomenti

1. BrandOn Group
 - Chi siamo
 - Mission
 - Management Team
 - Shareholders
 - Sviluppo dell'Azienda
2. Business Model
 - Business unit
 - Servizi
 - Canali di Vendita
3. I Nostri clienti
4. Dicono di Noi

Chi siamo

BrandOn Group (BOG) è una tech company italiana fondata nel 2012 da Paola Marzario, esperta di commercio elettronico e Senior Partner di Netcomm.

L'azienda nasce come "abilitatore" alle vendite delle aziende nei marketplace onLine (B2B). Gli eccellenti risultati ottenuti negli anni hanno permesso di attrarre importanti investitori che hanno creduto nel progetto garantendone l'ulteriore sviluppo e crescita.

Grazie al successo ottenuto e all'esperienza maturata, l'azienda ha lanciato altre tre linee di business dedicate alla vendita diretta al consumatore (B2C) tramite store presenti sui marketplace, a servizi di consulenza digitali di eCommerce indirizzati ai singoli Brand e alla formazione sul mondo dei marketplace.

Nel 2022 l'acquisizione della società francese ASD ha permesso di consolidare il posizionamento e le competenze B2C, aumentare la presenza e la capillarità nei marketplace europei, raddoppiare il fatturato innescando importanti sinergie industriali su marketplace, fornitori e prodotti.

Con due sedi in Italia, Napoli e Milano, e due in Francia, oggi BrandOn Group, grazie alla ampiezza dei propri servizi è una realtà unica nel panorama Italiano ed Europeo.





Mission

Permettere l'incrocio tra domanda ed offerta nei principali marketplace europei, tramite tecnologie e competenze uniche, supportando i Brand ad essere lì dove sono i consumatori.

Management Team



Paola Marzario
Presidente Operativo



Alberto Oliva
CFO



Fabrizio Guglielmini
CTO



Fabrizio Ligi
CSO

Shareholders

Durante la sua crescita BrandOn Group ha ricevuto fiducia e supporto economico da importanti investitori e fondi private equity che fanno attualmente parte del suo azionariato, quali **CDP Venture Capital, Primo Ventures, Credem Private Equity, Banca Sella Holding e BHeroes.**



CREDEM
PRIVATE EQUITY SGR



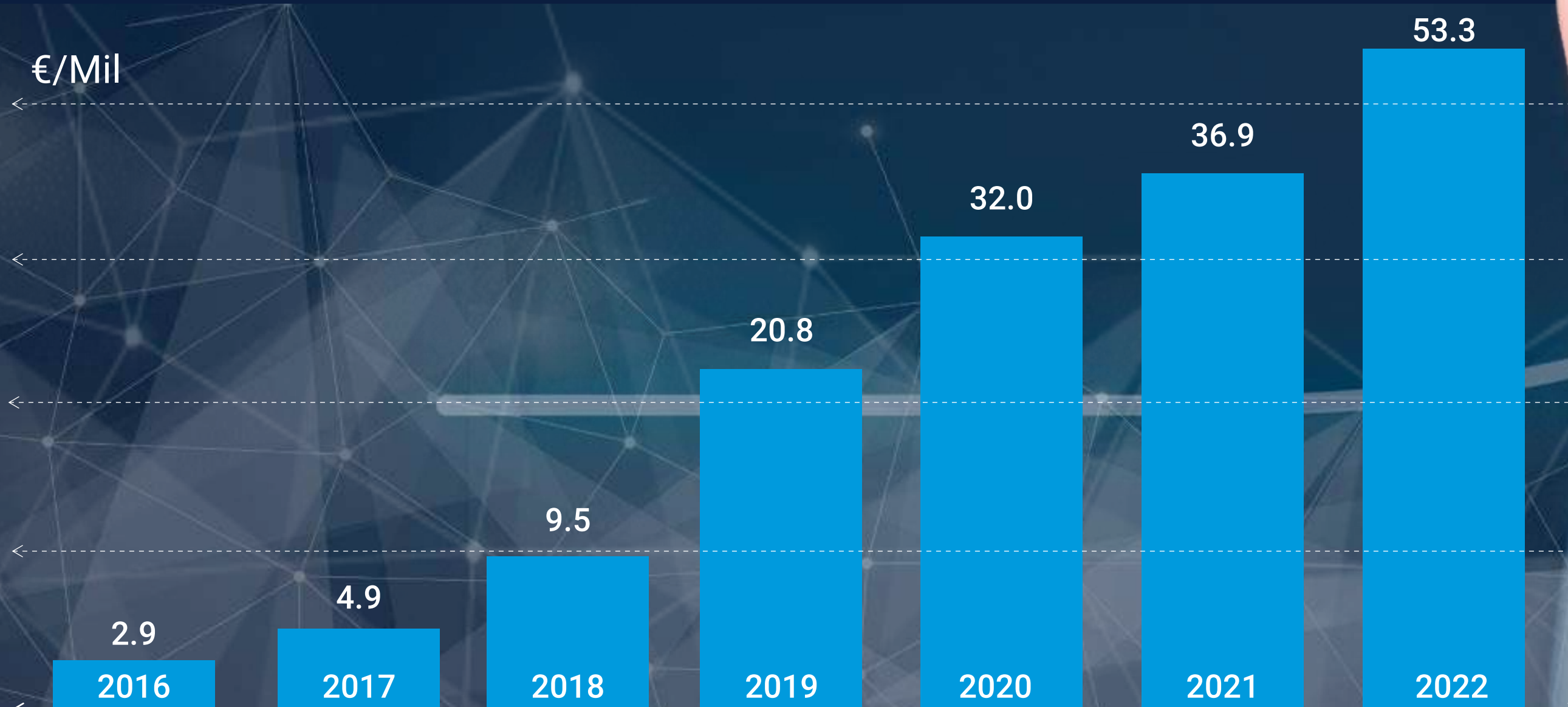
Sviluppo della Azienda

Crescita

IL PERCORSO DI BRANDON GROUP

Il modello di business dell'azienda è stato premiato con una eccezionale crescita dei fatturati dal 2016 ad oggi.

Questi risultati le hanno permesso di conseguire importanti riconoscimenti a livello nazionale ed europeo.



Sviluppo della Azienda

Milestone

Il core passa dalle “Flash Sales” alle vendite sui Marketplace internazionali. Consolida la posizione e comincia lo sviluppo interno che porterà a fatturati sempre crescenti tanto da diventare una delle migliori aziende Europee per sviluppo (Financial Times 2012-2014). Diventa BrandOn Group. Si aggiungono nuovi soci (Banca Sella Holding).

Prima operazione di M&A. Acquisisce il 100% della francese ASD, top player nella vendita ai consumatori sui Marketplace (B2C). Si raddoppia il fatturato e punta all'internazionalizzazione. Obiettivo: diventare market leader europeo nell'ambito del digital export tramite i marketplace internazionali attraverso crescita organica del Gruppo e ulteriori acquisizioni.

2012

2016

2018-2020

2022-.....

Paola Marzario intuisce le potenzialità delle Vendite Online su Digital Retailer. Fonda BrandOn Ferrari con l'obiettivo di sviluppare una tecnologia che effettui l'incrocio automatico di domanda e offerta su questo canale di vendita e raggruppa fornitori per soddisfarla. Core aziendale è la vendita ai Digital Retailer, in particolare nel mercato delle “Flash Sales”.

Sono gli anni della crescita che attrae sempre più investitori di natura pubblica e privata. Entrano Invitalia Ventures, Primomiglio, CDP Venture Capital IV Il “Fondo Sud”, Credem Private Equity, e BHeroes. La sede viene spostata a Napoli.

Sviluppo della Azienda

Numeri

53_M

Fatturato FY22

95

Dipendenti

5

Mercati attivi

80+

Marketplace
attivi

8

Rappresentanze
fiscali

5

Basi logistiche

8

Lingue parlate

4

Sedi in Europa

Dati aggiornati a Giugno 2023

Business Model

Clienti

WHY

Facilitare l'ingresso di nuovi fornitori nei marketplace per soddisfare una domanda dei consumatori sempre in crescita.

Un sistema di Business basato su 2 colonne portanti:

- **Sales B2B**: vendita da produttori /retailer /distributori a marketplace;
- **Sales B2C**: vendita a consumatori finali attraverso store sui marketplace.

Tramite queste "colonne", uniche per competenza e completezza di offerta, è possibile costruire servizi consulenziali a singoli Brand per la gestione della loro presenza diretta sui marketplace (**Corporate Sales**).

Arricchisce l'offerta una divisione dedicata alla formazione sul mondo dei marketplace (**Academy**).

Due gli abilitatori principali:

- Piattaforme tecnologiche proprietarie che permettono di ottimizzare il dialogo fra i marketplace e i clienti / fornitori;
- Logistica che garantisce spedizioni in tutto il mondo e un Customer service disponibile in 9 lingue.

Un team selezionato di professionisti giovani e di esperienza, motivato nel trovare sempre soluzioni innovative, guidato da manager di comprovate capacità ed eccellente track record.

BOG | Academy

BOG | Corporate Sales

BOG | Sales B2B

BOG | Sales B2C

Logistics & Customer Service

IT Tech Platform

WHAT

HOW

WHO

Team

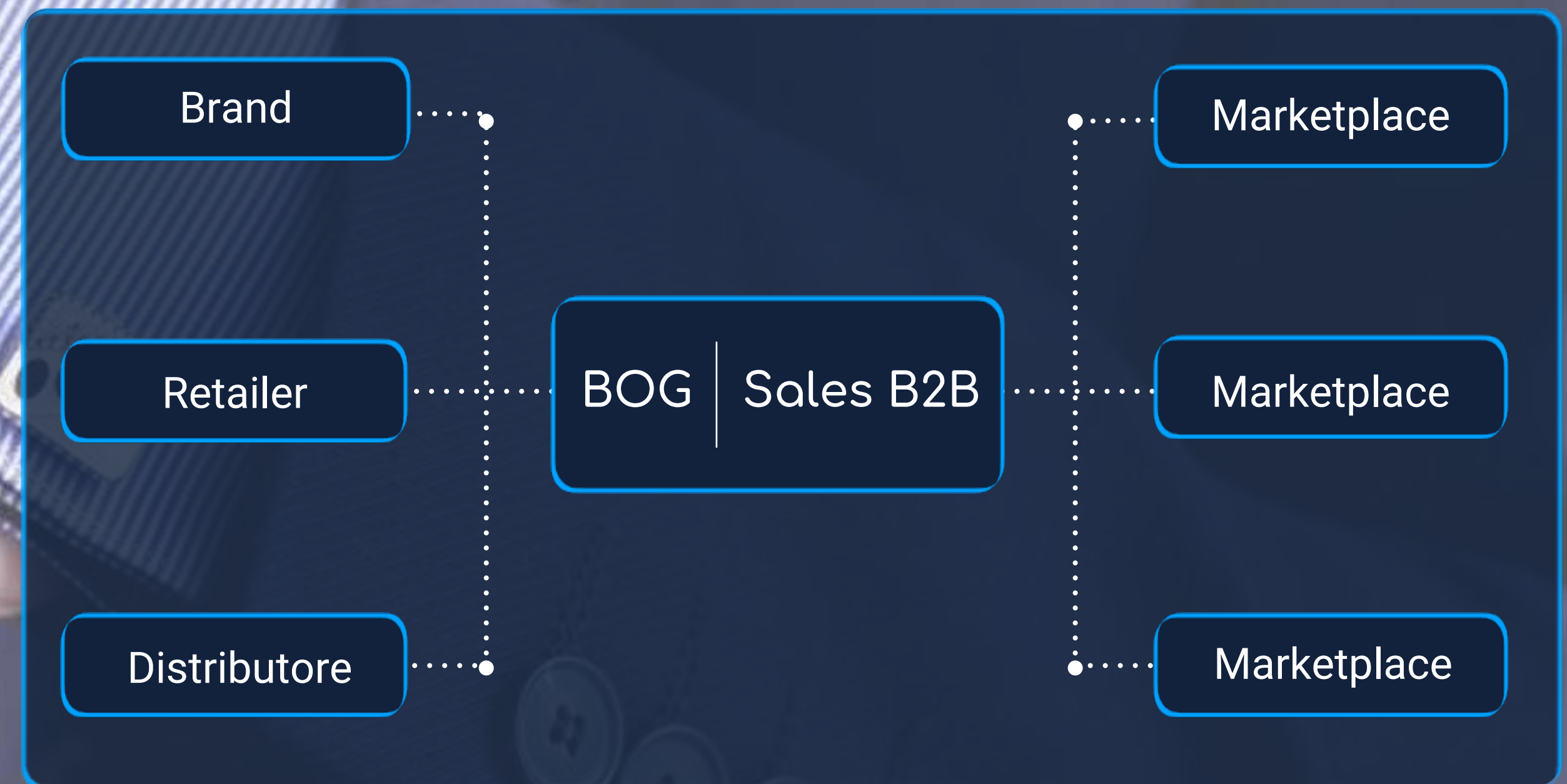
BOG | Sales B2B

BOG|Sales B2B è la Business Unit dedicata alla vendita di prodotti di selezionate categorie ai marketplace.

BrandOn Group acquista i prodotti presso le aziende partner per soddisfare la domanda generata dagli utenti dei marketplace.

Grazie ad oltre 10 anni di esperienza nel settore ed a piattaforme digitali dedicate questa linea di business è in grado di lavorare in tempo reale con più clienti, su molteplici marketplace in differenti nazioni.

Oggi lavora in diversi settori merceologici con particolare forza nel mondo del Beauty, Personal Care, Sport, Home.



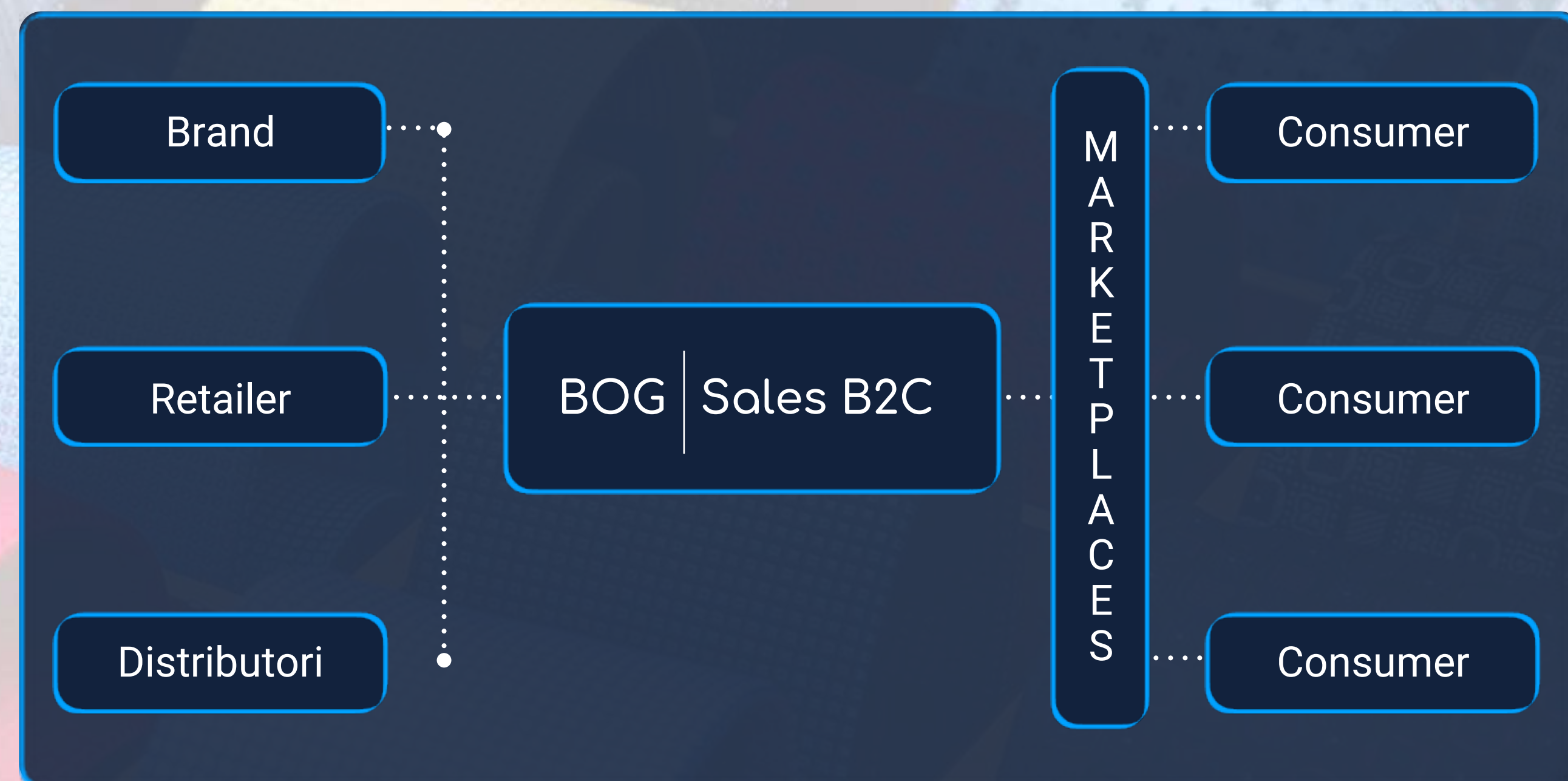
BOG | Sales B2C

BOG|Sales B2C è la Business Unit la cui offerta è indirizzata direttamente al consumatore finale tramite store presenti nei diversi marketplace.

L'esperienza nella gestione dei tool e servizi dei marketplace, la cura nella soddisfazione del consumatore internazionale (assicurata da una piattaforma logistica proprietaria ed un Customer Service disponibile in 9 lingue), fanno di BrandOn Group il partner preferenziale per le aziende che vogliono soddisfare la domanda proveniente da questo canale senza avere una presenza diretta.

Fa parte di questa BU, **Brook**, uno dei più grandi negozi di libri al mondo con un catalogo di oltre 30 milioni di referenze, superiore come numerica e servizi anche ad Amazon stesso.

La competenza B2C è fortemente aumentata tramite l'acquisizione del 100% del capitale della società francese ASD, da sempre operante in questo ambito specifico con oltre 50 marketplace.



CONSULTING

BOG | Corporate Sales

BrandOn Group è il partner ideale per aziende che vogliono dare un boost alla propria strategia digitale avviando o migliorando la presenza sui marketplace, anche nell'ottica di diversificazione e crescita geografica con un approccio multi-marketplace internazionale.

Il know-how del team interno viene messo a servizio del cliente in termini di ottimizzazione di traffico, visibilità dei prodotti, massimizzazione delle revenue e servizi commerciali, sviluppati in sinergia con le altre BU aziendali.

Servizi a copertura dell'intera Catena del Valore

BrandOn Group è interlocutore unico per tutte le attività propedeutiche, funzionali e conseguenti alle vendite su marketplace.

STRATEGY MANAGEMENT

- Valutazione del mercato
- Piano di vendita personalizzato
- RoadMap strategica
- Esecuzione della strategia

RETAIL MANAGEMENT

- Gestione dashboard del marketplace
- Gestione del Vendor Central
- Attività quotidiane per tutti i marketplace
- Gestione delle revisioni

SERVIZI CREATIVI

- Creazione catalogo
- Produzione Fotografica Digitale
- Brand Store
- Content +

ADVERTISING & RETAIL MARKETING

- Strategia di Comunicazione
- Campagne PPC e DSP
- SEO e ottimizzazione dei contenuti
- Deal e promozioni



BOG | Academy

La Academy di BrandOn Group ha l'obiettivo di diffondere la cultura dei marketplace in Italia attraverso l'informazione e la formazione.

Tutta l'esperienza acquisita viene messa a disposizione ad aziende e professionisti interessati ad operare in questo canale di vendita. Attività guidate direttamente dalla founder Paola Marzario, riconosciuta come esperta del settore, con il supporto di tutto il team.

L'impegno si realizza attraverso eventi di comunicazione, pubblicazioni di ebook e partnership con i più importanti istituti Italiani della formazione Universitaria e Post Universitaria.

EVENTI

BOG organizza momenti di incontro, online o in presenza, dove discutere di argomenti incentrati sulle potenzialità del canale di vendita dei marketplace online.

Differenti temi, sulla base dei quali intervengono ospiti di alto livello, come Istituzioni, manager e marketplace, con cui condividere visioni di scenario e business.

PUBBLICAZIONI

La Academy sviluppa internamente Ebook gratuiti dedicati agli aspetti più interessanti dei marketplace e tiene un osservatorio costante sulle news nazionali ed internazionali più rilevanti da consultare sulle proprie pagine Social e sul Sito aziendale.

FORMAZIONE

In prima posizione per la formazione di profili in grado di soddisfare una domanda sempre crescente di professionalità nel mondo dei marketplace, BrandOn Group ha disegnato il primo master post-universitario completamente dedicato a questo settore, in collaborazione con la 24Ore Business School e mette a disposizione la propria esperienza con gli istituti formativi più importanti di Italia.

brandon
GROUP | FOCUS

RCS
ACADEMY
BUSINESS SCHOOL

IPE
BUSINESS SCHOOL

24
ORE business
school

Luiss
Business
School

SDA Bocconi
School of Management

Servizi

Customer Service

BrandOn Group gestisce tutta la comunicazione con il cliente, le azioni di risposta alle richieste, la logistica di ritorno, la verifica delle problematiche e le soluzioni attraverso rimborso e/o sostituzione.

Grazie ad un servizio di customer service integrato disponibile in **9 lingue** per i casi di:

- Diritti di Reso entro i termini di legge;
- Prodotti Difettosi;
- Prodotti non conformi alla richiesta.



Logistica

BrandOn Group è in partnership con operatori logistici e di distribuzione altamente specializzati che garantiscono la efficace copertura di tutti i paesi Europei, Giappone, Australia e USA.

Attraverso il proprio network è in grado di gestire tutti i passaggi della logistica dalla ricezione del prodotto alla spedizione fino a controllo dei KPi.

BrandOn dispone di diverse opzioni in termini di modelli gestionali che possono essere selezionati e perfezionati in base alle esigenze dei clienti o al canale individuato.





Canali di Vendita

amazon

ABOUT YOU[®]

Alibaba.com

AliExpress[™]

allegro

ankorstore

ASOS
discover fashion online

bol.com[®]

boulangier

BUT

Cdiscount

DARTY

Carrefour

coin

DECATHLON

DOUGLAS

ebay

emag

FAIRE

fnac

fruugo

Kaufland

L'ARREDO
DO
TE

LE ROY MERLIN

ManoMano

MediaMarkt

MIINTO.

OTTO

Rakuten

RUE DU
COMMERCE

spartoo

tradeINN

WESTWING
HOME AND LIVING

YOOX

zalando

Alcuni dei nostri clienti

BrandOn Group è in grado di soddisfare le necessità di Brand/Distributori/Retailer che vogliono vendere nei marketplace senza però impegnare risorse nella gestione di azioni operative necessarie alla strategia single/multi-marketplace e senza l'onere della attività di logistica. Ringraziamo tutti i clienti che ci hanno dato fiducia fino ad oggi!



Dicono di noi

Una grande opportunità di affacciarsi su un mercato con enorme potenziale che va al passo coi tempi, gestito da un team serio e professionale.

**Jack
Wolfskin**

oberalp
GROUP

Profonda competenza e professionalità, ma anche grande attitudine al lavoro di squadra, queste sono le caratteristiche che abbiamo riscontrato in BrandOn Group.

Già in pochi mesi di cooperazione abbiamo ottenuto risultati molto importanti, tanto che BrandOn Group è attualmente tra i nostri primi partner commerciali.

SEDILMARE
Produzione e Distribuzione
Accessori nautici e Ricambi motori marini

Con questa partnership, Ariston si allea con un player specializzato che porta in dote un solido mix di competenze di marketing e vendita sui canali online. Ci da accesso a modelli distintivi di automazione dei processi di front-end (con i marketplace) e di back-end (con la supply chain di gruppo e le piattaforme logistiche).
E un footprint internazionale immediatamente attivabile

ARISTON

Paramount

Abbiamo cominciato a lavorare con BrandOn Group all'inizio del 2023. Abbiamo subito notato la grande professionalità delle persone e l'accuratezza delle analisi fornite. Ciò che più ci ha colpito è l'approccio consulenziale grazie al quale li consideriamo partner strategici con cui collaborare.

brandon GROUP

Marketplaces Digital Sales



Email: info@brandongroup.it

Milano: +39 02 97382782

Sito: BrandOn Group