

CONFIDENZIALE

CAMEO ITALIANO FIRENZE

www.cameoitaliano.it

9547546380





- ☐ Overview

- ☐ Business plan 2023-2027 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)

- ☐ Piano di investimenti

- ☐ Andamento Settore Economico

TERMSHEET CPL - PERCORSO DI ACCELERAZIONE



PRIMO MESE

SECONDO MESE

TERZO MESE

II TRIMESTRE

III.TRIMESTRE
IV.TRIMESTRE

- 1 ☐ Realizzazione TERMSHEET
ERR – BPLAN MASTER

REDAZIONE Q1 – Q2 – Q3 – Annual Report

2

- ☐ «Finanza Ponte a supporto fasi
«3-4-6» su banche ed altri
intermediari finanziari cd:
FINTECH IBIS FINTECH, OPVN, MCC FAST,
CREDIMI, ENEL X, OCTOBER, IGEA DIGITAL BANK

NO ACTION

- ☐ Rinnovo attività con integrazione
documentale

2)bis

3

- ☐ Finanza scopi produttivi e supporto fase «5» con Banche tradizionali con sede
in Italia

Roll-out

4

- ☐ **CLUB INVESTITORI ACCELERA**

Roll-out

5

- ☐ SVILUPPO COMMERCIALE
ACCELERA (INCLUDE GARE E APPALTI + MATCHING
INTERNO TRA AZIENDE ACCELERATE)

Roll-out

6

- ☐ PRIVATE EQUITY RESEARCH
- ☐ IGI INVESTIMENTI GROUP
- ☐ CRIPTOLENDING
- ☐ INNOVATECH

Roll-out

Overview



dDiluca Srl è una azienda che nasce dall'intuizione di Gino Di Luca, che nel 2012 decide di iniziare un suo percorso da imprenditore, concentrando la produzione di gioielli in cameo, montati in argento. Il brand Cameo Italiano nasce dalla volontà della famiglia Di Luca di continuare a raccontare la storia di un gioiello che nasce dal mare e che appartiene al territorio di un popolo di viaggiatori conservando gelosamente l'arte, la tradizione e le tecniche del Cameo artigianale di Torre del Greco, diffondendole in Italia e nel mondo.

Cameo Italiano nel corso del 2024 proseguirà con la strategia distributiva di apertura di Monomarca che, forti della presenza di un Brand ormai consolidato, consentiranno alla Diluca srl di acquisire volume di affari a diretto vantaggio di chi sceglierà di investire nel progetto. Cameo Italiano desidera raddoppiare il successo ottenuto con i suoi store monomarca a Roma, portando avanti un nuovo progetto ambizioso per aprire un elegante Flagship nel cuore pulsante dello shopping di Firenze, con l'obiettivo di espandere ulteriormente la notorietà del brand che conta oltre 30 collezioni e più di 400 modelli in catalogo.

I punti di forza dell'azienda sono una corretta impostazione del marketing mix ed un'organizzazione coerente alle attuali caratteristiche.

Allo scopo di far evolvere l'azienda sotto i profili reddituali e dimensionali, la società ha pianificato un programma di investimenti significativi finalizzati a migliorare il proprio posizionamento mediante gli interventi ipotizzati nel Business Plan in corso di elaborazione e stabilizzazione che nel presente documento vengono indicati in maniera sintetica.

Matrice del mercato di riferimento



CONSISTENZA DEL MERCATO

- Il fatturato complessivo delle gioiellerie in Italia è stimato in poco meno di circa 5 miliardi di euro.
- Le grandi imprese sono lo 0,1% delle gioiellerie italiane e fatturano il 21,3% del totale..
- Il 91,8% dei consumatori italiani ha acquistato il gioiello in gioielleria e l'8,2% online.

TOP PLAYERS DEL MERCATO

- GIOVANNI RASPINI
- AMEDEO
- Pasquale Bruni

- I gioielli made in Italy sono una garanzia di qualità nel mondo.
- la qualità dei loro prodotti e l'artigianalità della produzione fanno crescere continuamente le vendite.
- La facilità e velocità nel trovare il prodotto desiderato è il motivo principale dell'acquisto online del gioiello.

- Italia è leader nel mondo per la stampa 3D di gioielli.
- La digitalizzazione nelle vendite di gioielli cresce in maniera continua.
- La gioielleria italiana, è sempre fortemente apprezzato dal consumatore straniero.

VANTAGGIO COMPETITIVO

VALORE DISTINTIVO

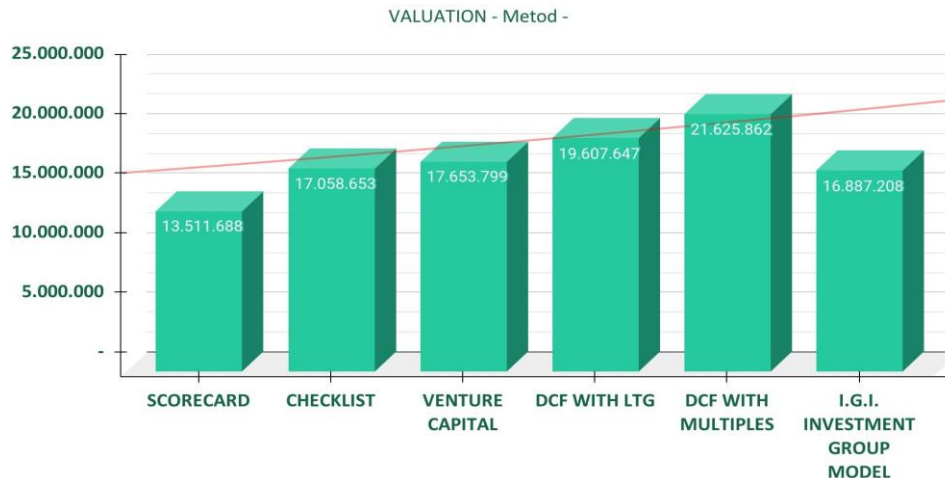
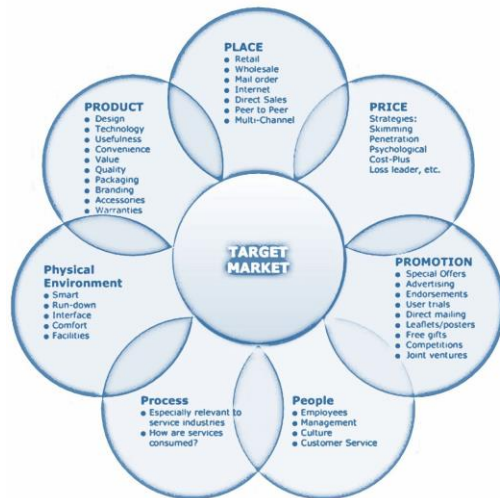
Struttura competitiva dell'azienda



LE 7 P DEL MARKETING	VALORE DEL CLIENTE
☐ PRODOTTO	L'azienda si occupa della produzione di gioielli in cameo, montati in argento.
☐ PREZZO	Il prezzo varia a seconda delle tipologie del prodotto e delle specifiche esigenze e requisiti della clientela.
☐ PROCESSO	All'interno della propria piattaforma unica, i prodotti specifici del settore sono intrinsecamente connessi a un unico modello di dati e utilizzano l'innovazione digitale.
☐ DISTRIBUZIONE	L'azienda fornisce i prodotti globalmente in modo B2B e B2C.
☐ ORGANIZZAZIONE	L'azienda è una Srl, con sede operativa a Napoli.
☐ PERSONALE	Il personale è composto da un team professionale di esperti altamente qualificati in ambito gioielli.
☐ COMUNICAZIONE	Sito web, Social Network (Instagram, Facebook, Youtube).

PRINCIPALI ASSI DI INTERVENTO GESTIONALI

- MIGLIORAMENTO DELL'ENTERPRISE VALUE -



CONTO ECONOMICO (Importi in euro)

	2023	2024	2025	2026	2027
Ricavi delle Prestazioni	2.214.850	3.050.288	4.024.829	5.289.821	6.751.972
Tasso di crescita YOY	47,66%	37,72%	31,95%	31,43%	27,64%
Incremento Ricavi da miglioramento prodotti e servizi	185.100	235.077	298.547	379.154	481.525
Incremento Ricavi da miglioramento della profondità del prezzo dei prodotti/servizi sub 1	136.850	171.062	213.827	267.283	334.103
Incremento Ricavi da miglioramento dell'efficacia Organizzativa ed efficienza di processo	52.200	57.419	63.160	101.055	111.159
Incremento Ricavi da miglioramento della capacità distributiva	118.098	138.175	147.847	158.196	169.269
Incremento Ricavi da miglioramento della efficienza comunicativa	88.784	98.550	102.491	106.591	110.854
Incremento Ricavi da Miglioramento della qualità del risorse umane dedicate all'attività di vendita	133.818	135.156	148.670	252.713	255.240
TOTALE	714.850	835.438	974.542	1.264.992	1.462.151



☐ Overview

☒ Business plan 2023-2027 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)

☐ Piano di investimenti

☐ Andamento Settore Economico

CAMEO ITALIANO FIRENZE

Business Plan 2023-2027

Premessa (1)

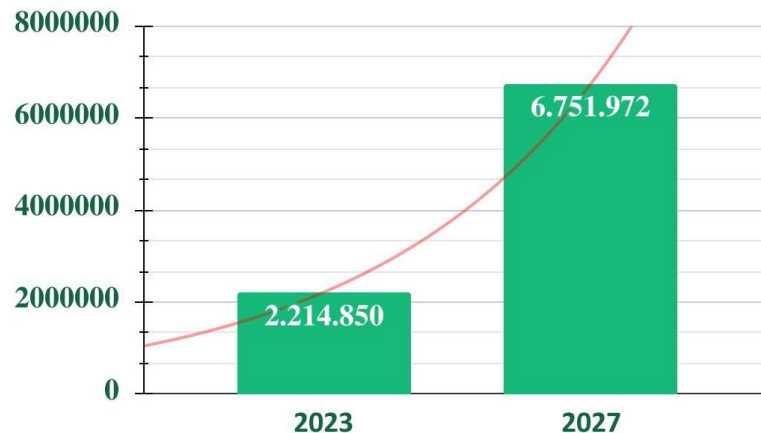


Il presente documento, coerente al piano tattico già in implementazione, ipotizza un'ambizione dell'attuale gruppo imprenditoriale finalizzata a diventare leader nel settore di riferimento.

Vengono, in ogni caso, riportati i risultati dei nuovi assi di miglioramento individuati nonché la distribuzione di canali alternativi allo scopo di evidenziare da subito l'impatto operativo sulle revenues.

Il modello di sviluppo dei nuovi canali di business è in coerenza con il Piano industriale di sviluppo quinquennale in corso di elaborazione da parte del gruppo imprenditoriale e che potrebbe condurre alla seguente evoluzione di sintesi.

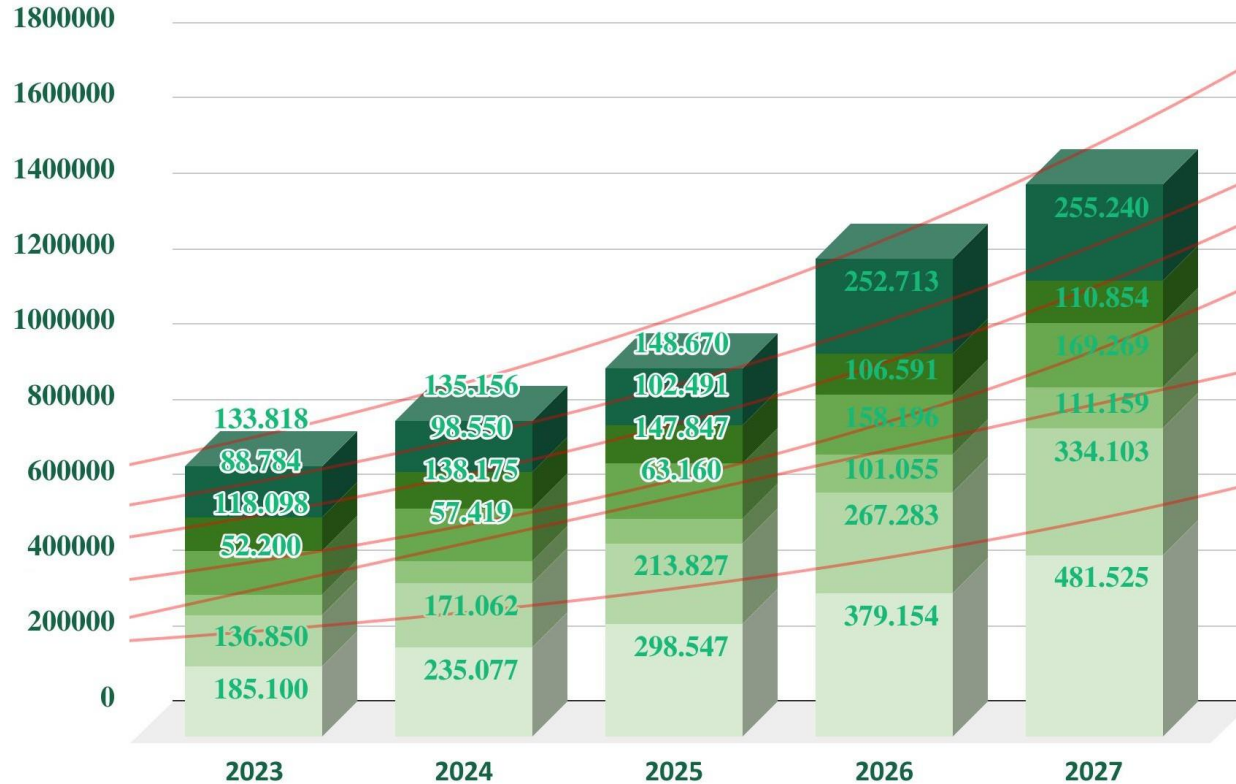
**Evoluzione del Fatturato
2023-2027**



Premessa (2)



Evoluzione gestionale del fatturato



I risultati attesi (1)

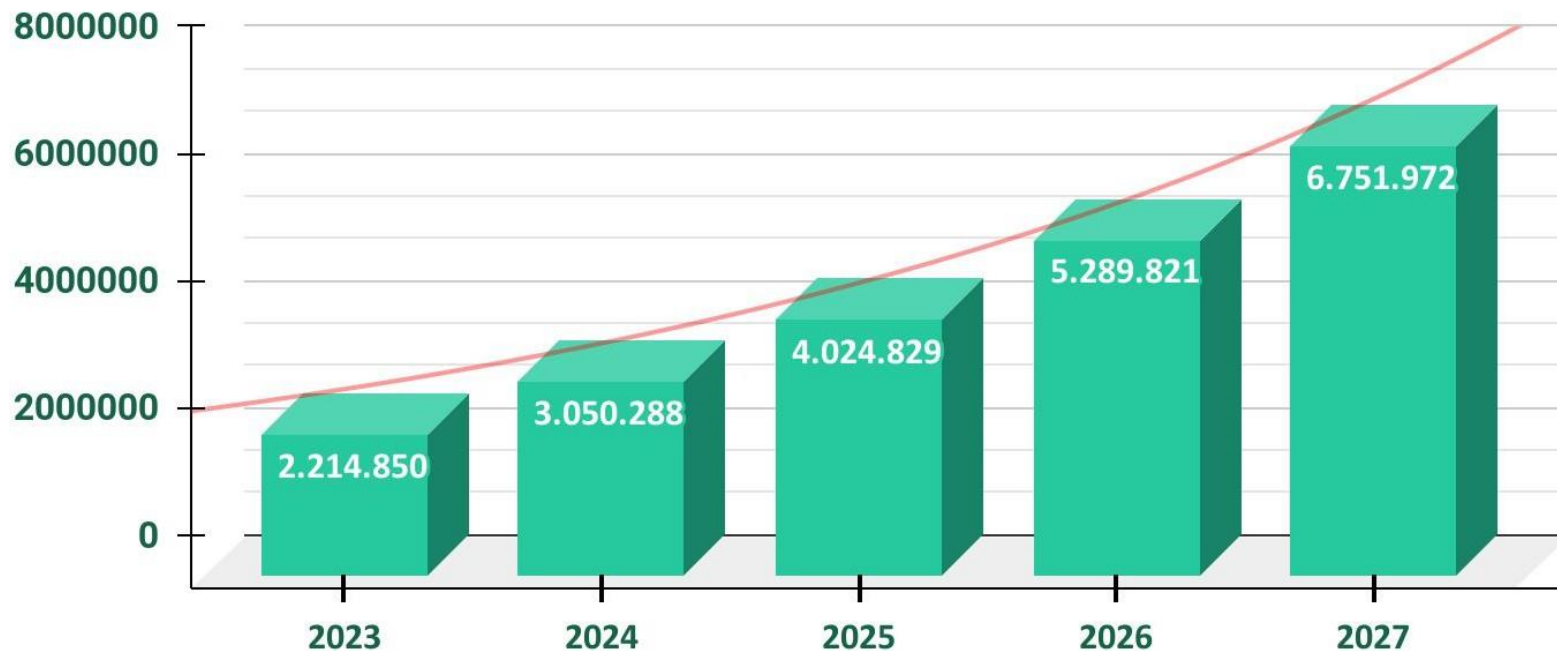


	PROIEZIONI				
CONTO ECONOMICO	2023	2024	2025	2026	2027
Valore della produzione (Net sales)	2.214.850	3.050.288	4.024.829	5.289.821	6.751.972
Costi diretti di produzione (Cost of Sales "r")	568.627	621.164	695.710	779.848	867.372
Margine Industriale (Gross Margin "r")	1.646.222	2.429.123	3.329.119	4.509.973	5.884.600
Costi Generali (Operating Expenses "r")		-	-	-	-
Ammortamenti	243.633	267.997	294.826	363.963	659.621
Accantonamenti	299.516	329.761	362.774	467.209	524.365
Costi di ricerca e sviluppo	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Totale Costi di Produzione (Total Operating Expenses "rp")	543.150	597.759	657.600	831.172	1.183.986
Altre spese (Other Income/expense, net)	19.712	21.703	24.114	26.499	58.589
Reddito Operativo Lordo (Income before provision for income taxes)	1.083.360	1.809.662	2.647.405	3.652.302	4.642.025
Imposte dell'esercizio (Provision for income taxes)	231.620	231.847	257.348	329.093	427.265
Utile d'esercizio (Net Income)	851.740	1.577.815	2.390.057	3.323.209	4.214.760
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
MARGINE OPERATIVO LORDO	681.392	1.262.252	1.912.045	2.658.567	3.371.808
RISULTATO GESTIONALE	170.348	315.563	478.011	664.642	842.952
	-	-	-	-	-
Margine Industriale Netto sul Fatturato	38%	52%	59%	63%	62%

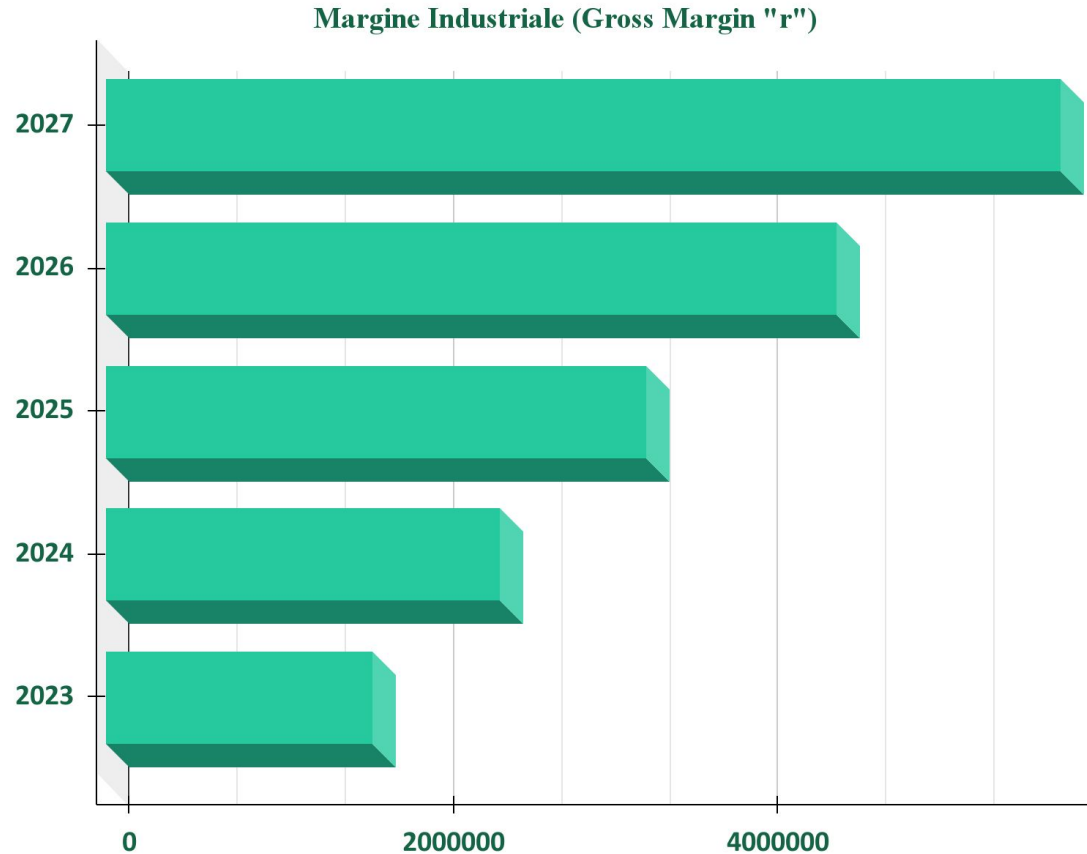
I risultati attesi (2)



Valore della produzione



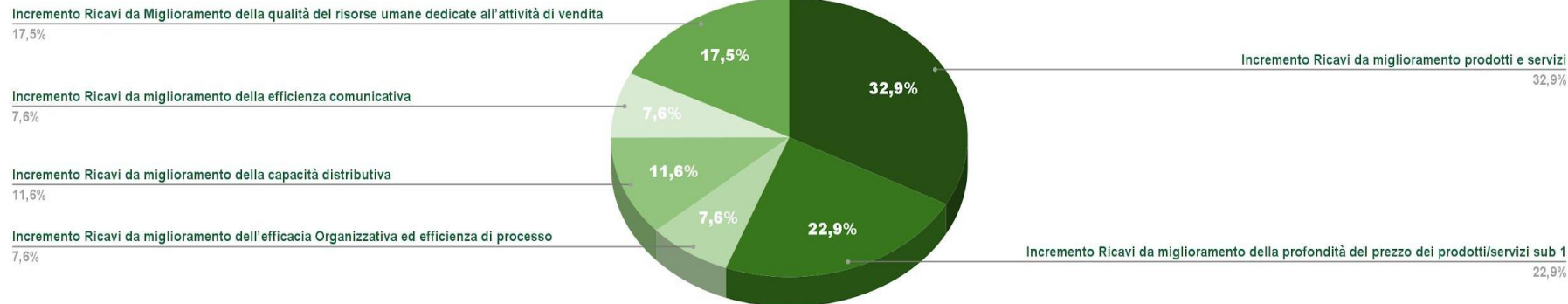
I risultati attesi (3)



I risultati attesi (4)



PESO PONDERATO DEL VALORE DEGLI ASSI DI MIGLIORAMENTO GESTIONALE AL TERMINE del
piano industriale
(2023-2027)

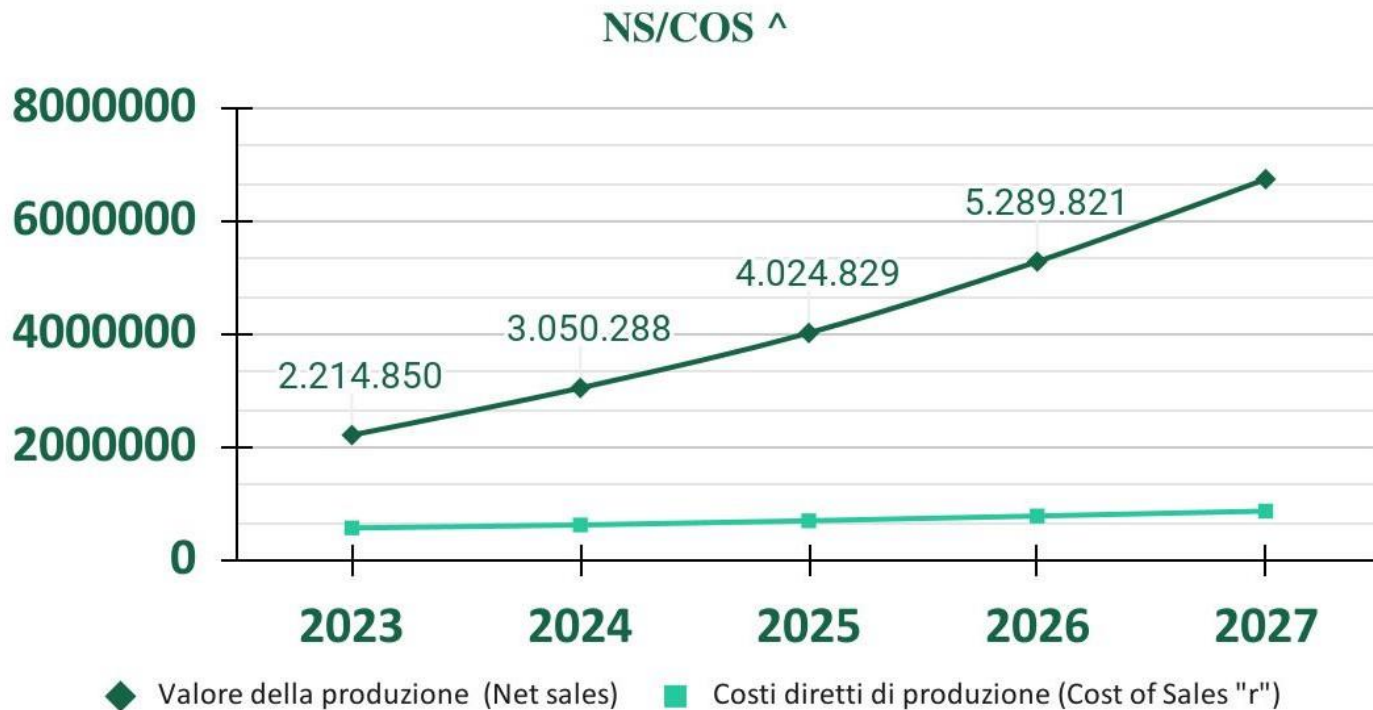




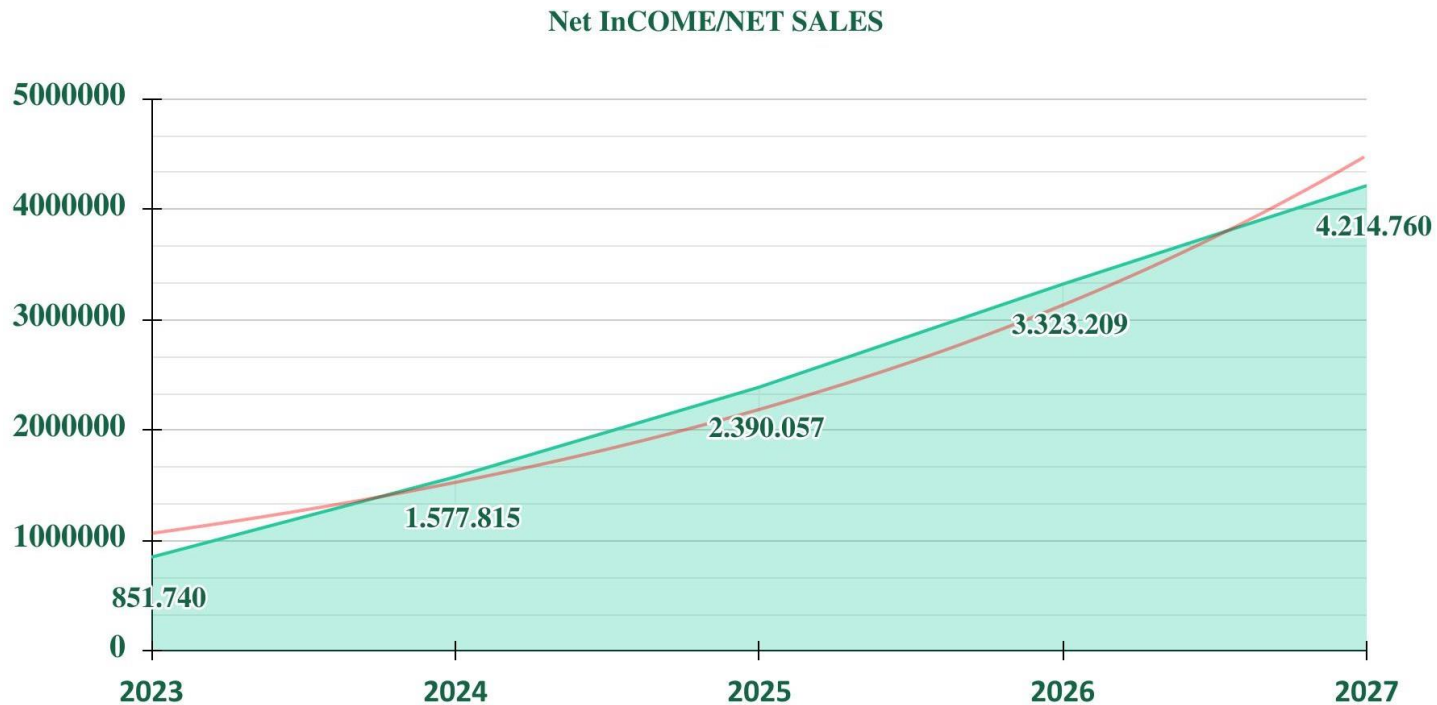
Earning per share



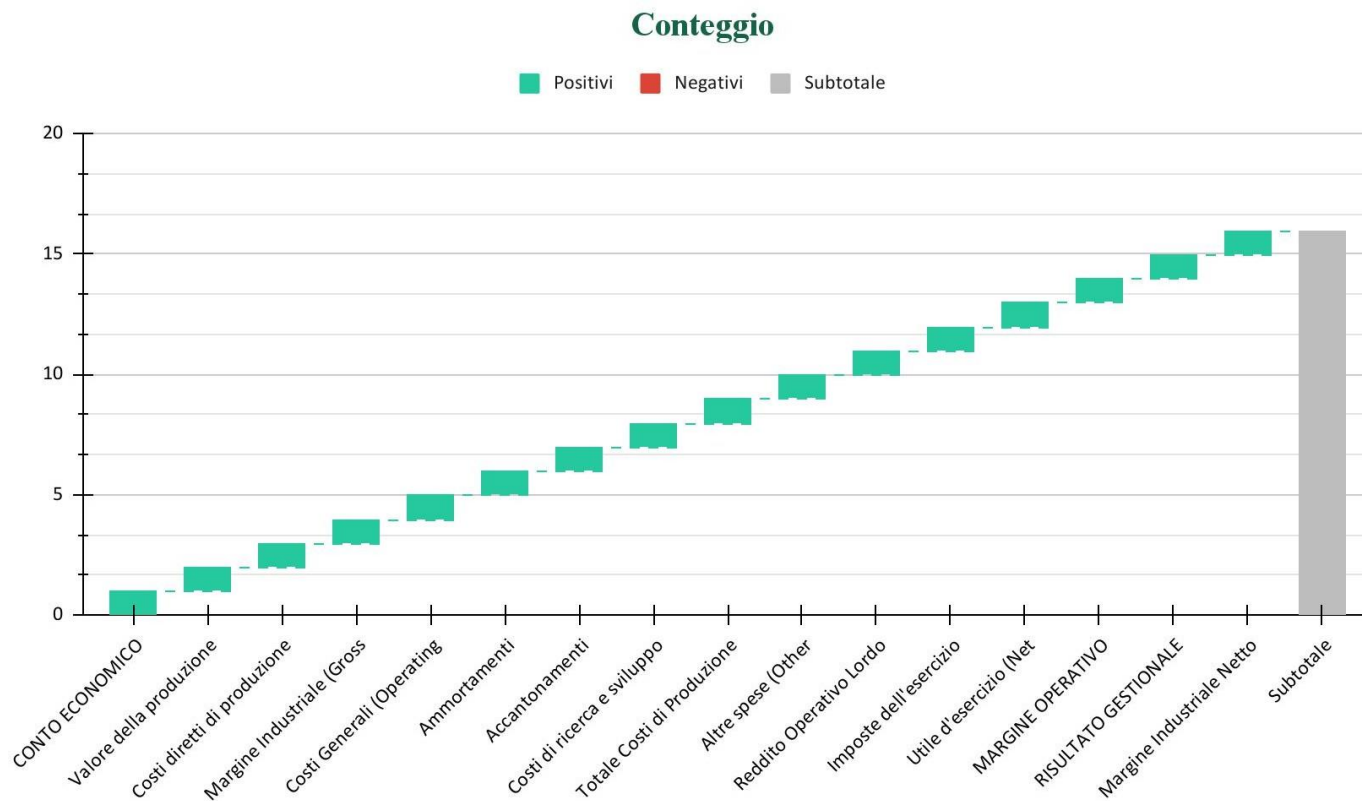
I risultati attesi (6)



I risultati attesi (7)



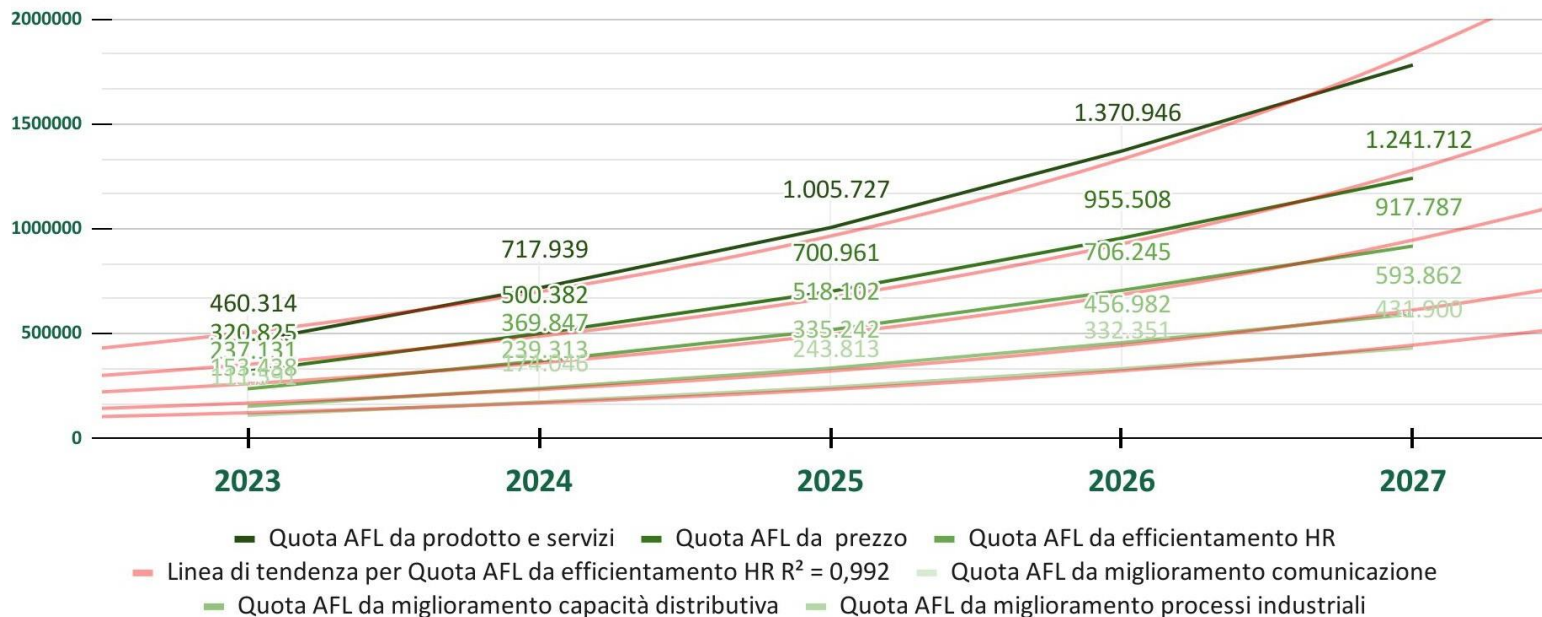
I risultati attesi (8)



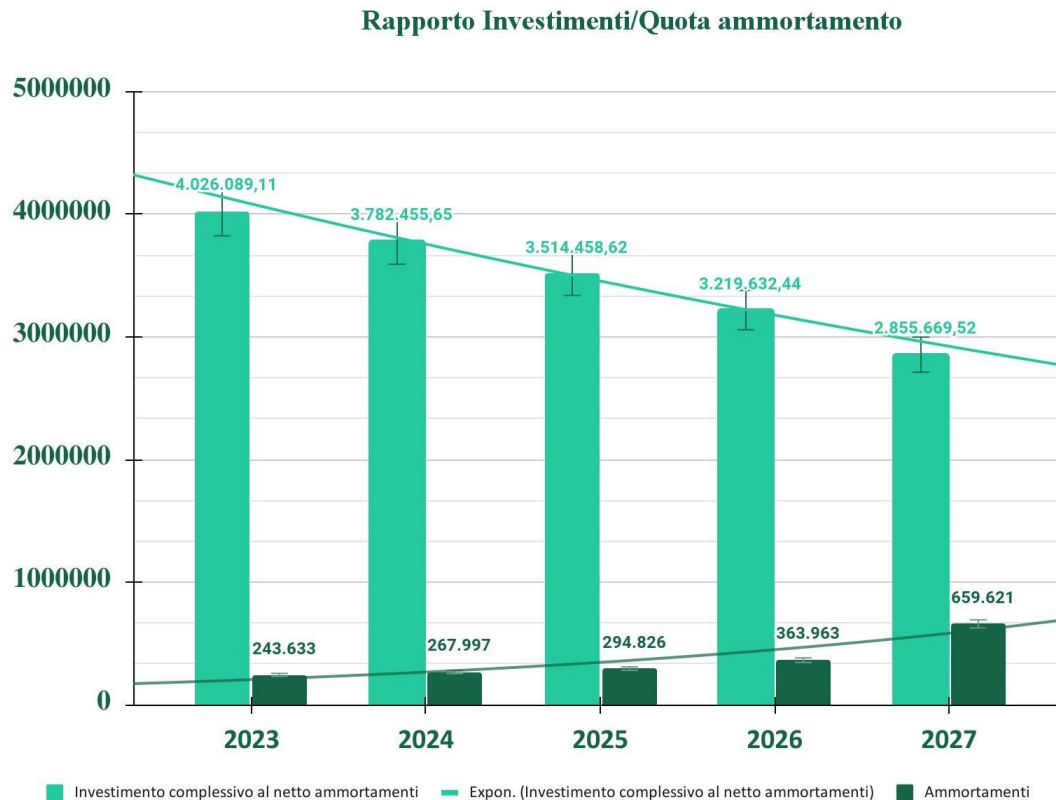
I risultati attesi (9)



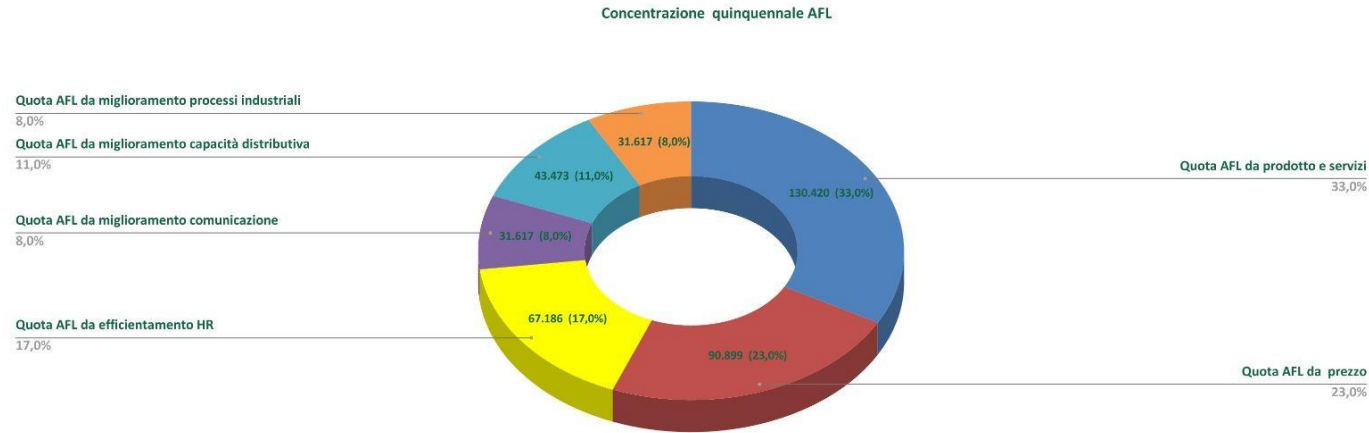
Autofinanziamento Lordo Analisi di contribuzione assi di miglioramento 7PMKT (G)



I risultati attesi (10)



I risultati attesi (11)





- ☐ Overview
- ☐ Business plan 2023-2027 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)
- ☐ Piano di investimenti
- ☐ Andamento Settore Economico

Piano di investimenti



	2023	2024	2025	2026	2027
Piano di Investimenti da realizzare	5.000.000 €	2.000.000 €	1.500.000 €	1.125.000 €	843.750 €
Quota mezzi propri a sostegno degli investimenti da realizzare	2.250.000 €	900.000 €	675.000 €	506.250 €	379.688 €
Finanziamento Terzi per scopi produttivi	2.750.000 €	1.100.000 €	825.000 €	618.750 €	464.063 €
Capacita' di autofinanziamento	1.394.890 €	2.175.573 €	3.047.657 €	4.154.381 €	5.398.746 €
Necessità di Finanza Esterna	3.605.110 €	175.573 €	1.547.657 €	3.029.381 €	4.554.996 €
Margine Industriale Netto sul Fatturato	38%	52%	59%	63%	62%
TAN Finanziamento	6%	6%	6%	6%	6%
Leva Finanziaria (in ipotesi di Tan 6%)	32%	46%	53%	57%	56%
Disponibilità ad aumento di capitale ad integrazione P.I.I. (piano di investimenti industriale)					
Indice di dipendenza da Finanza Esterna	27%	-54%	-148%	-314%	-585%

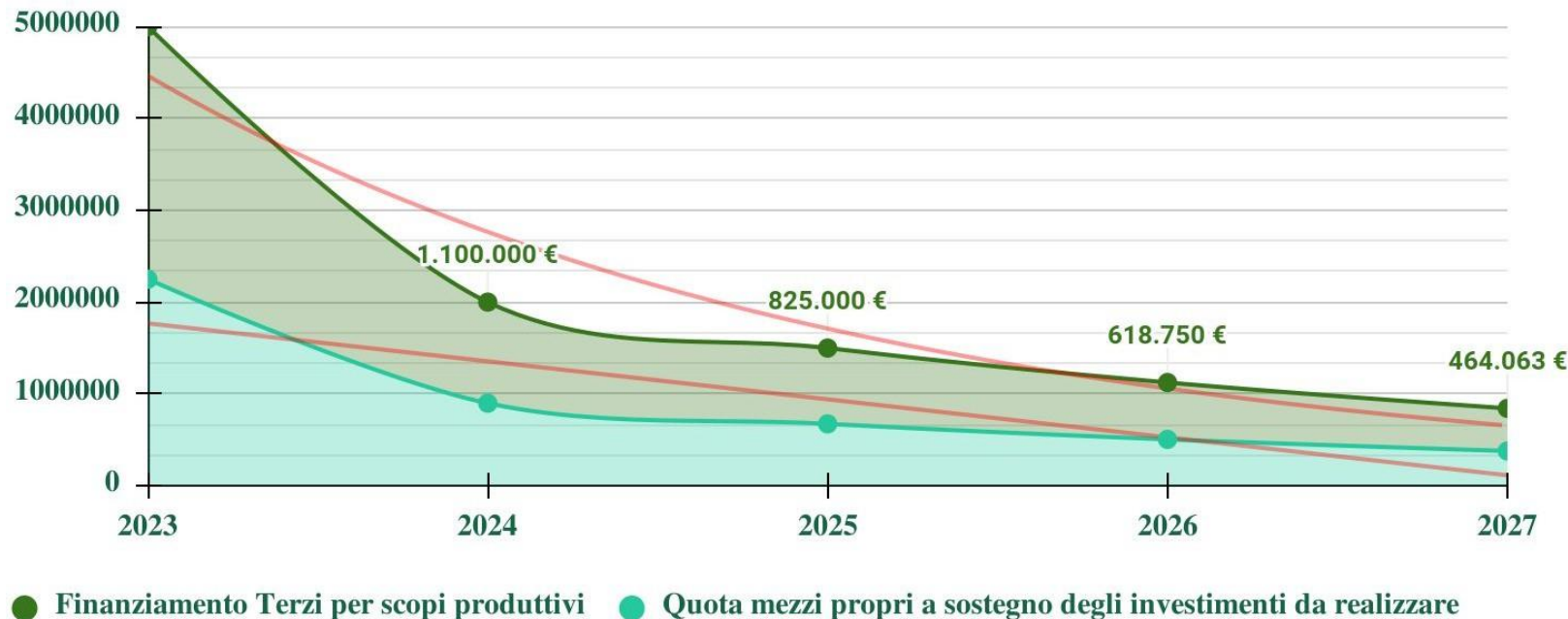
Piano di Investimenti da realizzare
- (in euro) -



Piano di investimenti

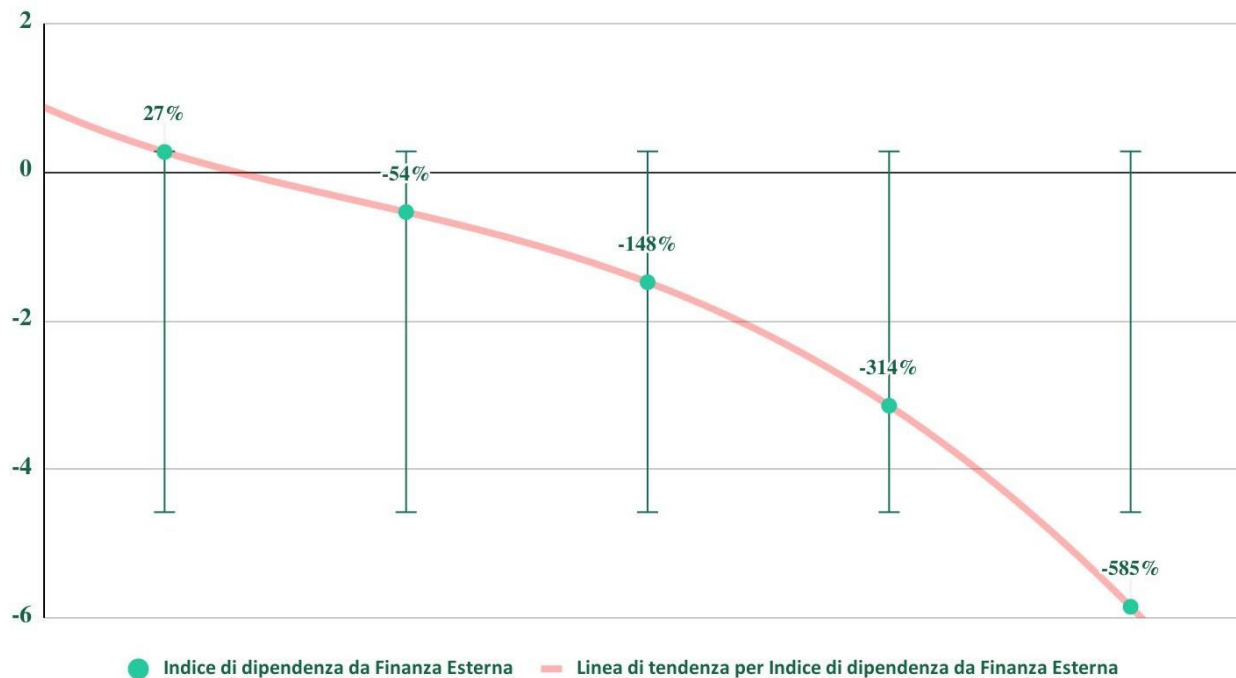


Rapporto di composizione tra fonti dei fondi in relazione al piano degli investimenti da realizzare



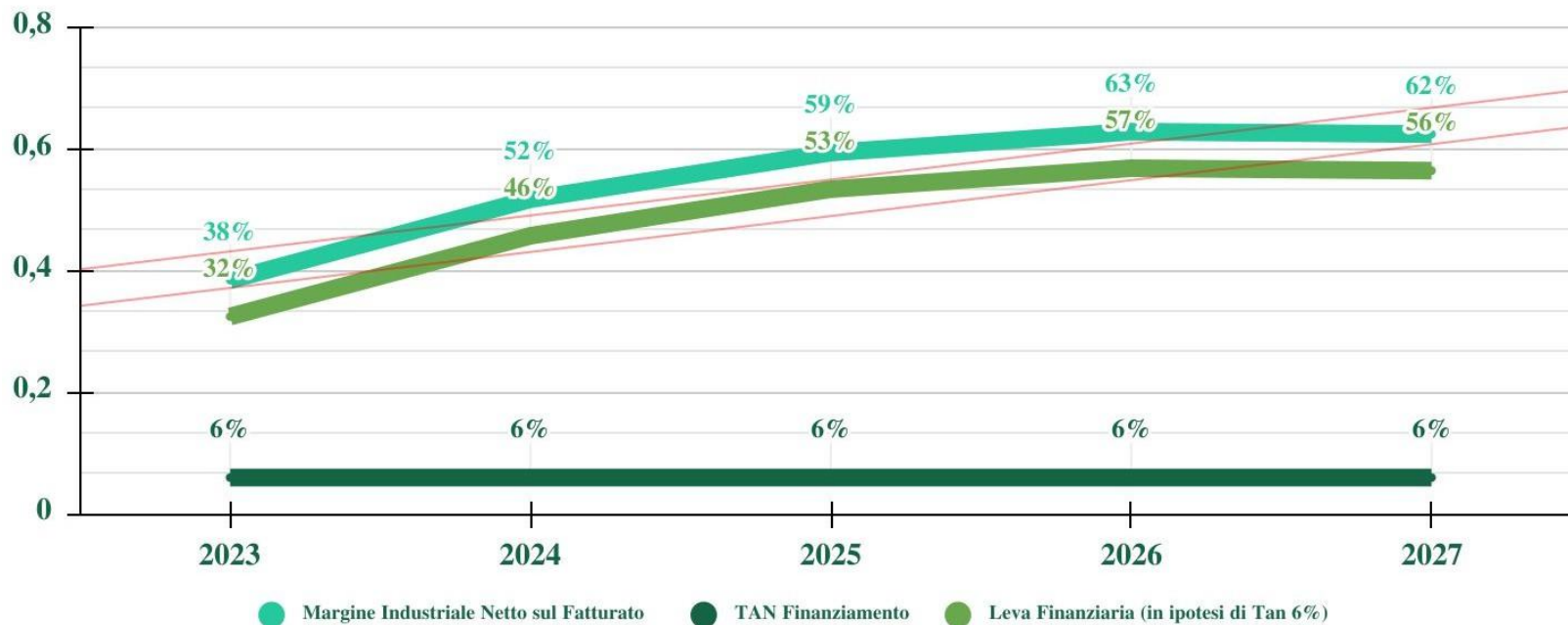


Indice di dipendenza da Finanza Esterna



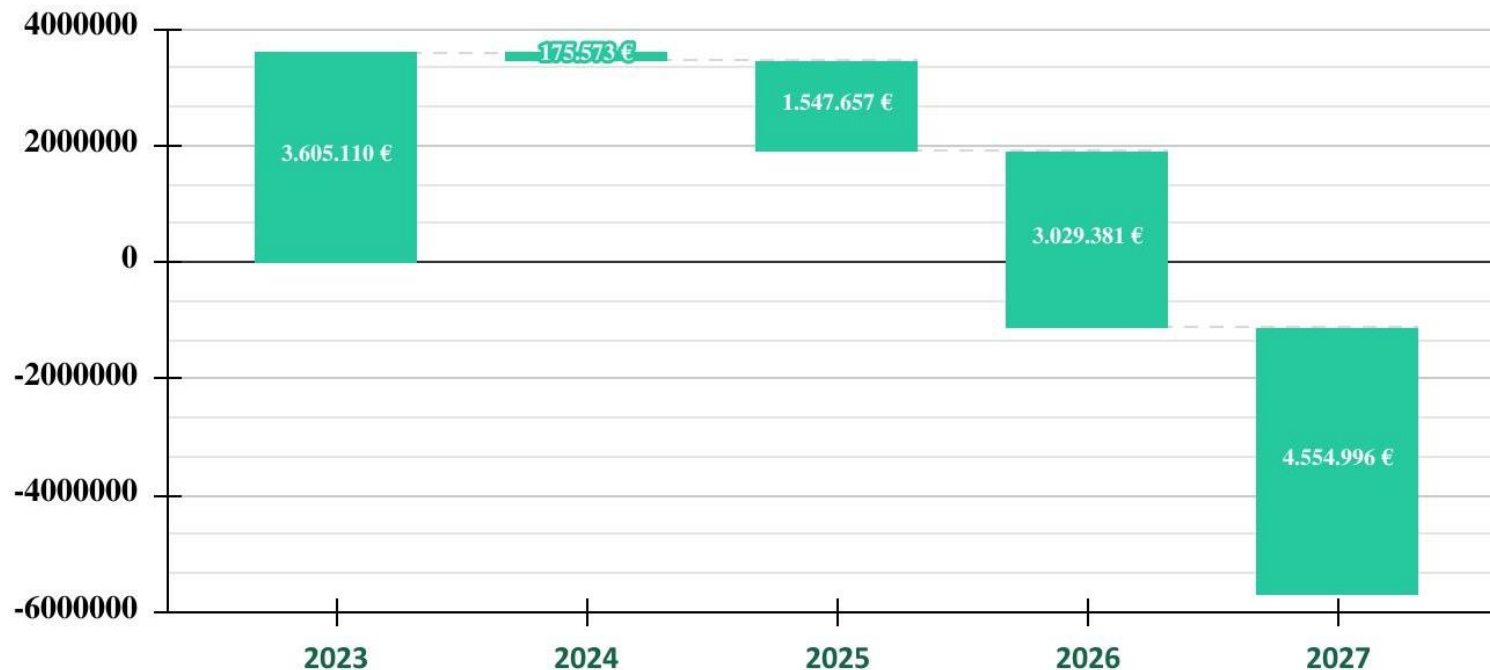


Leva Finanziaria netta





Necessità di Finanza Esterna PER REALIZZARE IL P.I.I. PER ANNO





- ☐ Overview
- ☐ Business plan 2023-2027 (ABSTRACTS DI ESTREMA SINTESI)
- ☐ Piano di investimenti
- ☐ Andamento Settore Economico

Andamento Settore Economico (1)

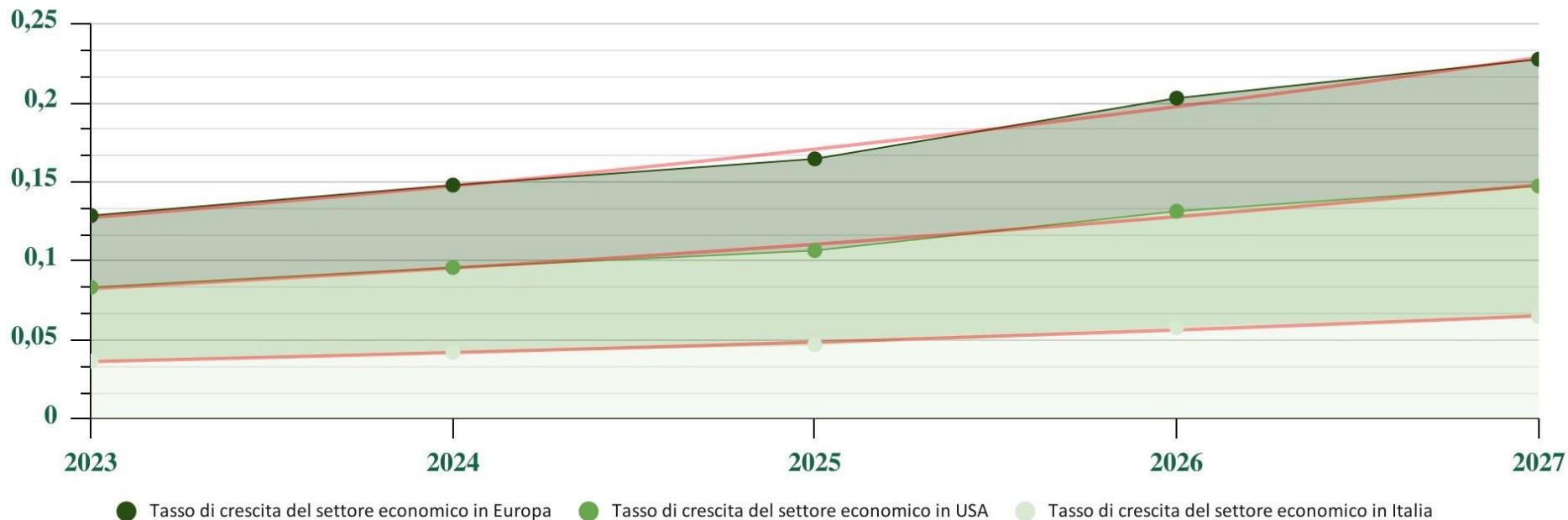


	2023	2024	2025	2026	2027
Tasso di crescita del settore economico in Italia	3,7%	4,2%	4,7%	5,8%	6,5%
Tasso di crescita del settore economico in USA	4,7%	5,4%	6,0%	7,4%	8,3%
Tasso di crescita del settore economico in Europa	4,5%	5,2%	5,8%	7,2%	8,0%
Indice di concentrazione del mercato	58,0%	58,0%	58,0%	58,0%	58,1%
Struttura del mercato					
Redditività media del mercato	37,96%	48,74%	54,76%	57,89%	57,52%
Tasso di fallimento degli operatori nel mercato specifico	3,45%	3,97%	4,41%	5,44%	6,10%
Tasso di crescita dell'azienda nel mercato	4,07%	4,77%	5,68%	9,32%	11,46%
Redditività media azienda	38,46%	51,73%	59,38%	62,82%	62,42%

Andamento Settore Economico (2)



Tasso di crescita del settore economico di riferimento





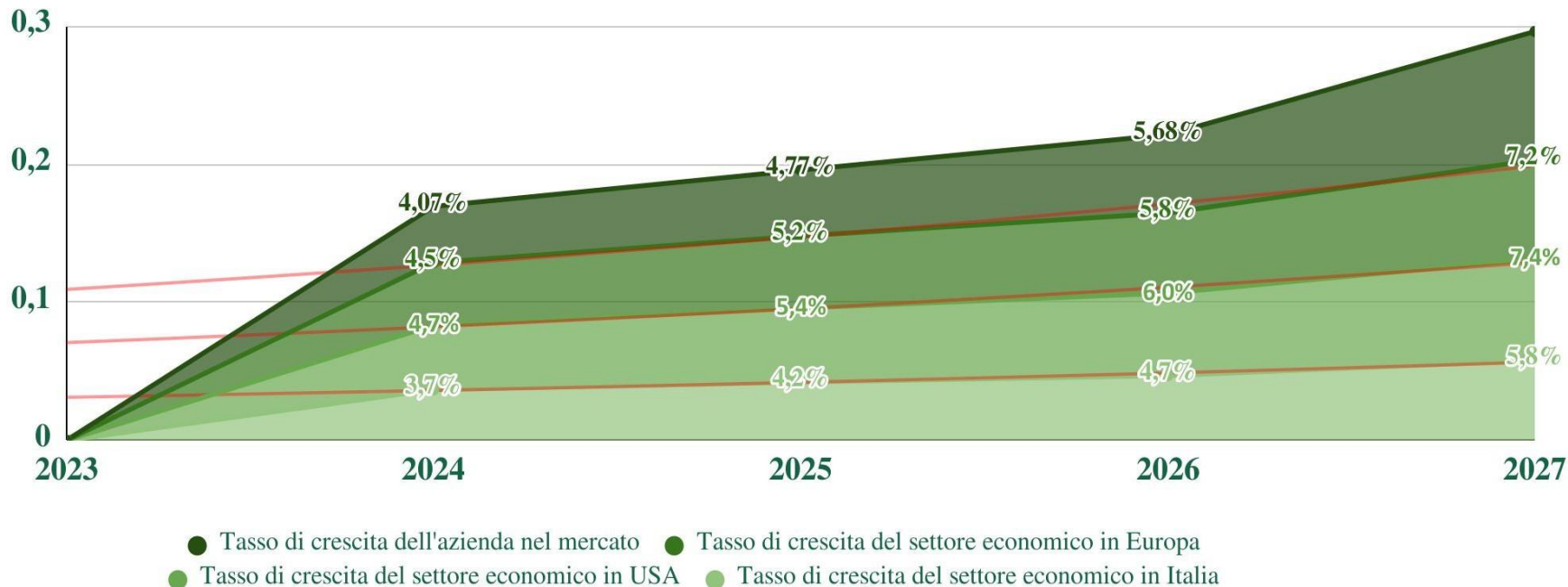
Indice di concentrazione del mercato



Andamento Settore Economico

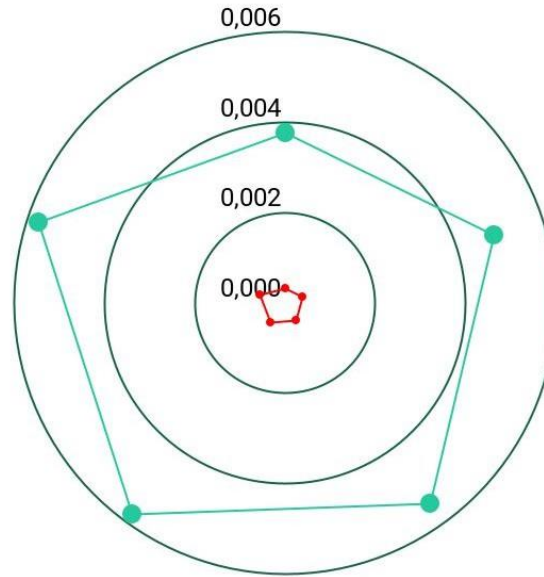


Raffronto tasso di crescita azienda su tasso di crescita mercati di riferimento





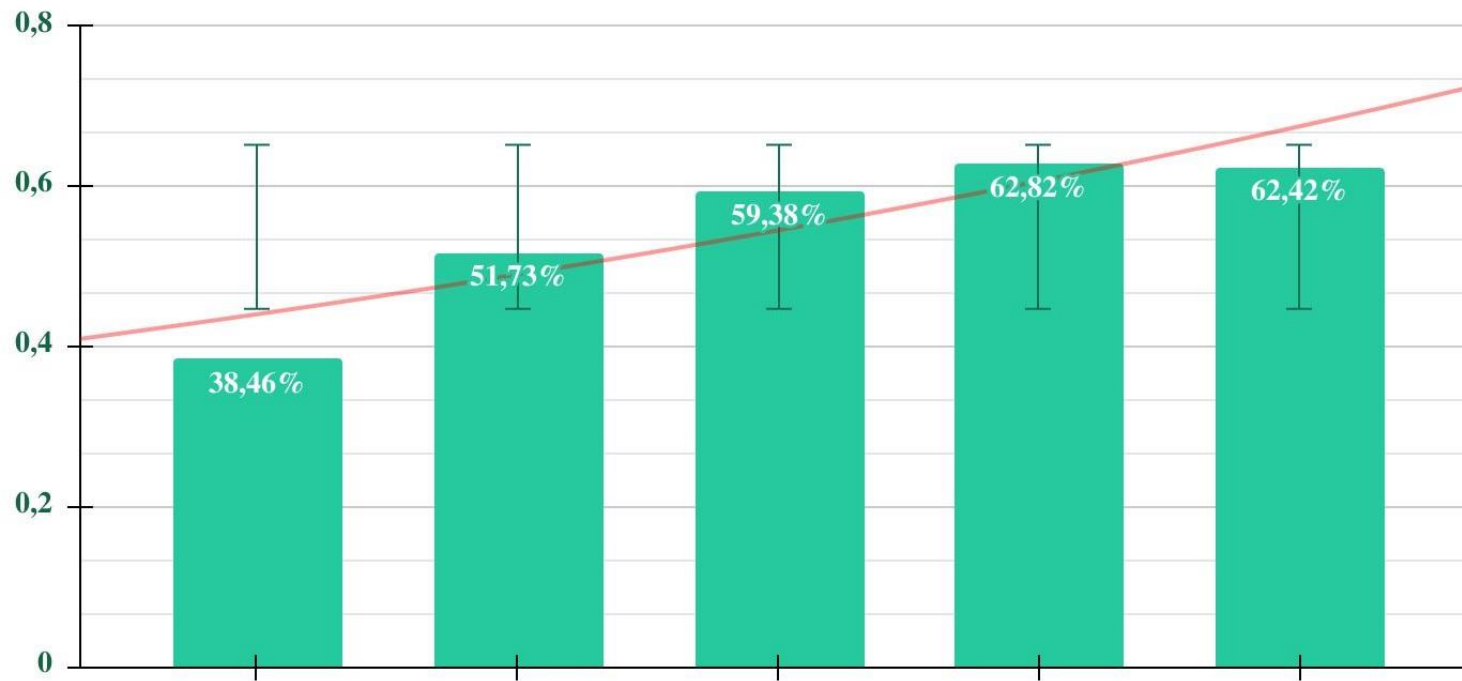
Raffronto tra redditività media del mercato e tasso di fallimento



● Redditività media del mercato ● Tasso di fallimento degli operatori nel mercato specifico

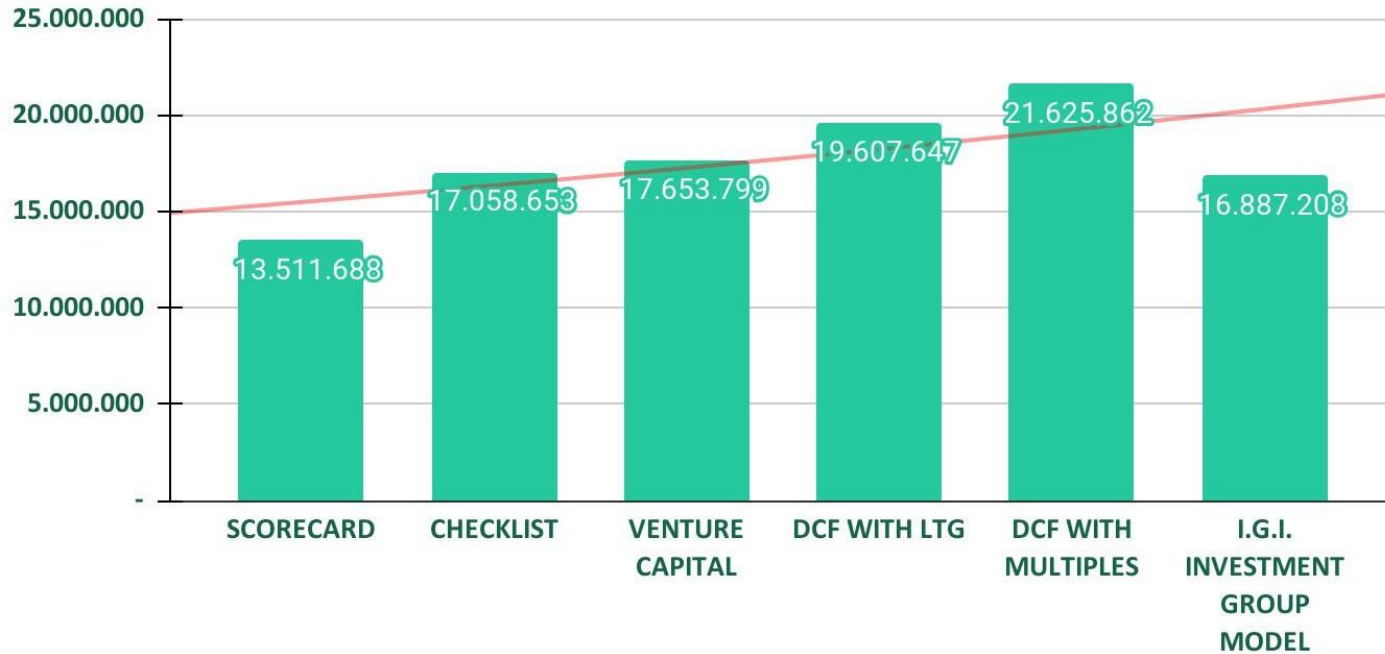


Redditività media Azienda





VALUATION -Method -



Documento a cura di:



direzione@accelerahub.com



+39 06 86356407

FOLLOW

