

TERMSHEET

FASE 4 – SDA22 sistema di accelerazione

PROPOSTA DI EQUITY CROWDFUNDING

PER



www.cameoitaliano.com

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

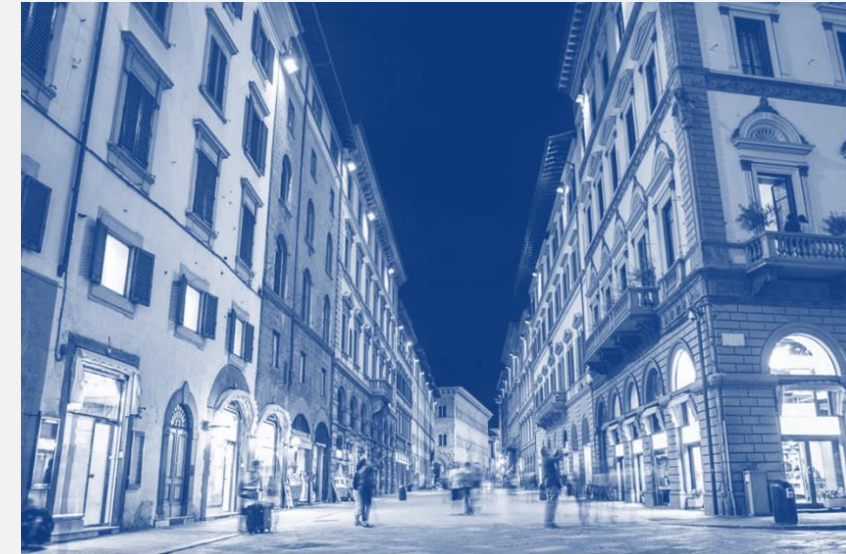
PREMESSA

La **Di Luca Srl** è un'azienda leader specializzata nella creazione di camei. Da 3 generazioni con il suo brand **CAMEO ITALIANO**, realizza gioielli unici artigianali scolpiti su conchiglia simbolo dell'eccellenza del made in Italy, in cui arte, tradizione e innovazione si fondono per dare vita a pezzi unici e contemporanei.

Di Luca Srl, con il suo Brand Cameo ha intenzione di espandersi e rafforzarsi ulteriormente lanciando un nuovo flagship store a Firenze (dove è già presente in 5 gioiellerie ed il prodotto è favorevolmente conosciuto), finanziando l'impresa attraverso la forma di equity crowdfunding, per una somma pari a **1.000.000 Euro**. E' dimostrato dal numero crescente di casi di successo di imprenditori che hanno trovato in questo strumento di capitalizzazione alternativo la chiave di volta per l'espansione del proprio format commerciale.

Tale forma di finanziamento - sottoscrivibile anche in piccole quote - assolutamente trasparente e garantita da piattaforme italiane iscritte alla CONSOB, permette a tutti gli investitori di diversificare il proprio portafoglio e ridurre il rischio di impresa, valorizzando il proprio investimento nell'economia reale e nell'ambito di attività consolidate, come il marchio **CAMEO ITALIANO**, che gode di fidelizzazione della clientela grazie anche ad una ultraventennale comunicazione pubblicitaria che ha conferito notorietà al brand.

Le quote societarie sottoscritte con la presente operazione saranno pari al 5% della Di Luca Srl (considerando la valorizzazione prudenziale dell'azienda a 20 milioni di euro).



CAMEO ITALIANO
CAMEO ITALIANO

CAVEAT

L'operazione di raccolta di capitali in equity crowdfunding, allo scopo di garantire gli investitori, avverrà sul veicolo societario **DI LUCA SRL** (proprietaria del brand CAMEO ITALIANO) già operativa dal 1957 e con ricavi di circa 5.200.000 di euro nell'anno 2023.

Una volta raccolte le risorse finanziarie necessarie all'implementazione dell'operazione «**CAMEO ITALIANO FIRENZE SRL**» la DI LUCA SRL effettuerà un aumento di capitale per il 100% delle somme raccolte, al netto delle commissioni percepite dalla piattaforma di equity crowdfunding, a favore della CAMEO ITALIANO FIRENZE SRL guidata dal Dott. Gino Di Luca, New.co e Spac (*special purpose acquisition companies*) dedicata per l'operazione.

In sintesi i passaggi salienti:

1. Raccolta capitale da parte di DI LUCA SRL con aumento di capitale di euro 1.000.000 pari al 5% dell'azienda (CTV azienda 20 e/mio)
2. Costituzione della CAMEO ITALIANO FIRENZE Srl, 100% Di Luca Srl, con capitale sociale pari al capitale raccolto (al netto delle commissioni operative di gestione dell'operazione pari al 10%).
3. Esecuzione del progetto di impresa
4. Mantenimento della partecipazione per l'intero periodo di esercizio.



AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

OVERVIEW

Non una pietra, né un metallo: i più antichi gioielli della storia dell'umanità sono state conchiglie, e proprio sulle conchiglie la Famiglia Di Luca dal 1957 realizza gioielli unici e moderni anzi intramontabili, emblemi di un'artigianalità italiana che non conosce confini.

Forte della capacità dei più talentuosi maestri incisori di Torre del Greco (Italia), la Famiglia Di Luca con il suo brand **CAMEO ITALIANO**, si tramanda da 3 generazioni una storia fatta di passione e di rispetto per le tradizioni, fondendo allo stesso tempo modernità e contemporaneità.

Nel corso degli anni **CAMEO ITALIANO**, oltre a consolidarsi nel B2B internazionale (ben il 75% del suo fatturato proviene dall'export), diventa punto di riferimento per gli appassionati dei gioielli su cameo, arrivando a distribuire il prodotto in oltre 900 punti vendita in Italia. Nel 2023 inaugura il suo primo store monomarca nel cuore di Roma in Via Crispi e nel 2024 il secondo in Via del Babuino.

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.

Gino Di Luca, forte della sua idea imprenditoriale e del suo know-how, intende realizzare il nuovo flagship di Firenze, invitando i suoi sostenitori a finanziare il progetto in **Equity Crowdfunding**, divenendo veri e propri azionisti e protagonisti della tradizione e della innovazione del Made in Italy.



CAMEO ITALIANO
CAMEO ITALIANO

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

▪ **Validazione del Progetto imprenditoriale**

- Analisi del mercato
- Club Investitori

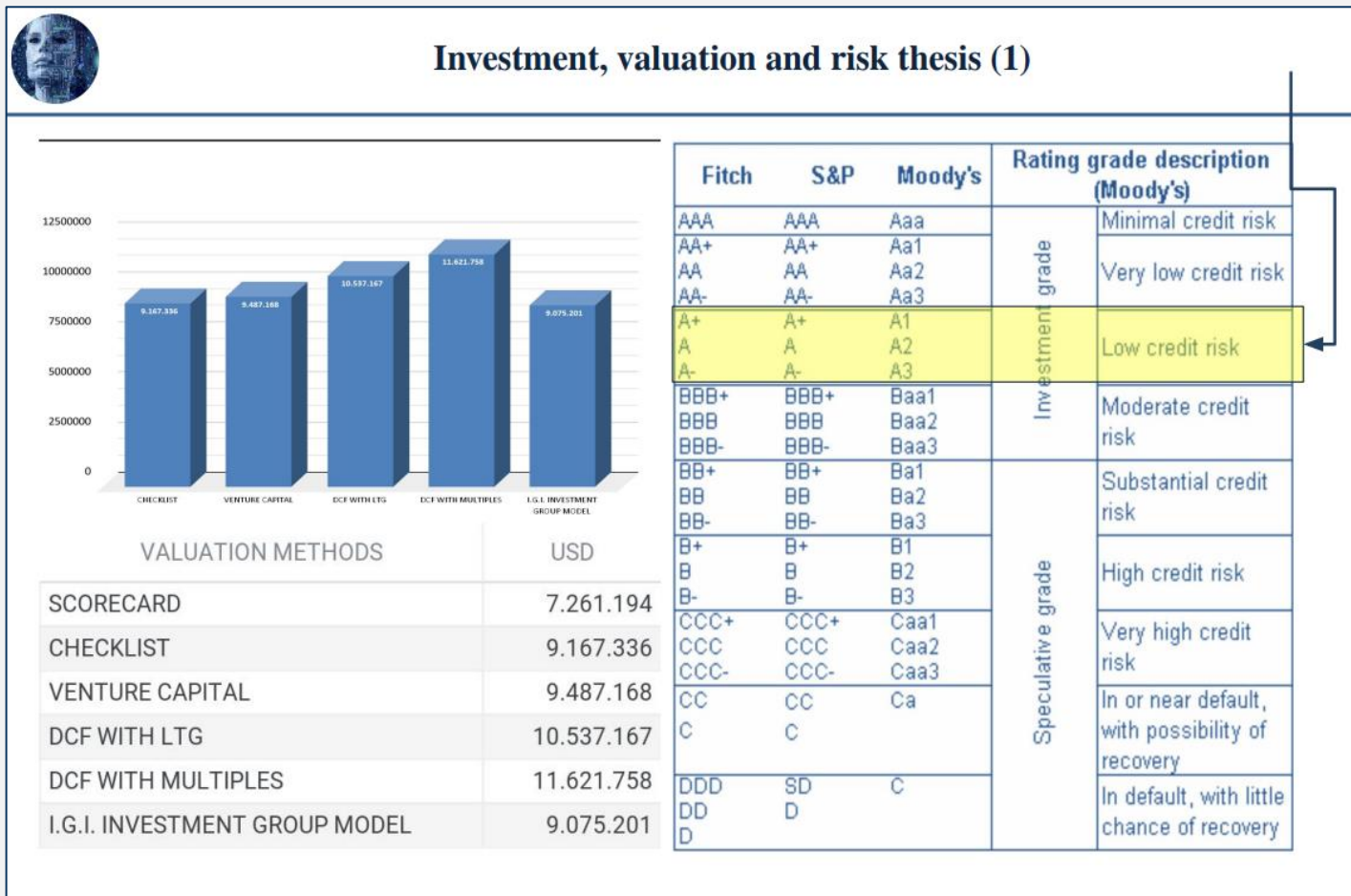
➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Accelera Hub, nell'ambito della FASE 4 dello SDA22 dedicata al crowdfunding, valida i progetti imprenditoriali, analizzando i punti di forza e i dati critici, il posizionamento sul mercato e le prospettive future provvedendo alla:

1. Determinazione del valore inerziale aziendale mediante il sistema di Intelligenza Artificiale denominato **ANGEL-IKA**



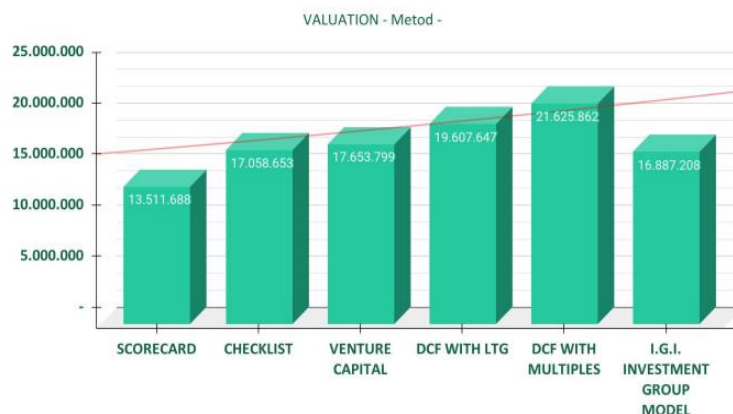
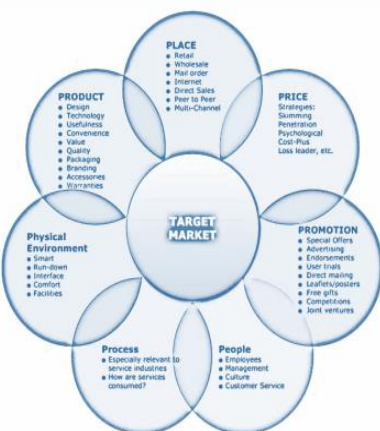
- L'analisi di **CAMEO ITALIANO FIRENZE** effettuata dal software **ANGEL-IKA** ha determinato un valore di cessione dell'azienda pari a **3 euro/mio** a fronte di Euro 1.000.000 di equity richiesta. Questo valore è stato stabilito come base di analisi e pre-diagnostica per attrarre capitali di finanziamento e di investimento.
- La valutazione del negozio monomarca di Firenze viene stimata per un valore di **euro/mio 2,5** con un **EBITDA** di **700k** a fronte di un *entreprise value* inerziale della società madre DI LUCA SRL pari a 20 euro/mio.
- Questo dato evidenzia che il livello di **rischio** associato all'operazione in oggetto è relativamente **basso**, rispetto alle operazioni di private equity, in cui il rischio di perdite finanziarie è generalmente più elevato.
- Il risultato che fornisce **ANGEL-IKA** viene utilizzato, nelle slide successive, come presupposto per lo sviluppo del piano di sostenibilità dell'investimento e del piano industriale evolutivo dell'azienda.

VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

2. Analisi della sostenibilità finanziaria del Crowdfunding mediante il sistema di Intelligenza Artificiale denominato **METIS 2.0**

PRINCIPALI ASSI DI INTERVENTO GESTIONALI

- MIGLIORAMENTO DELL'ENTERPRISE VALUE -



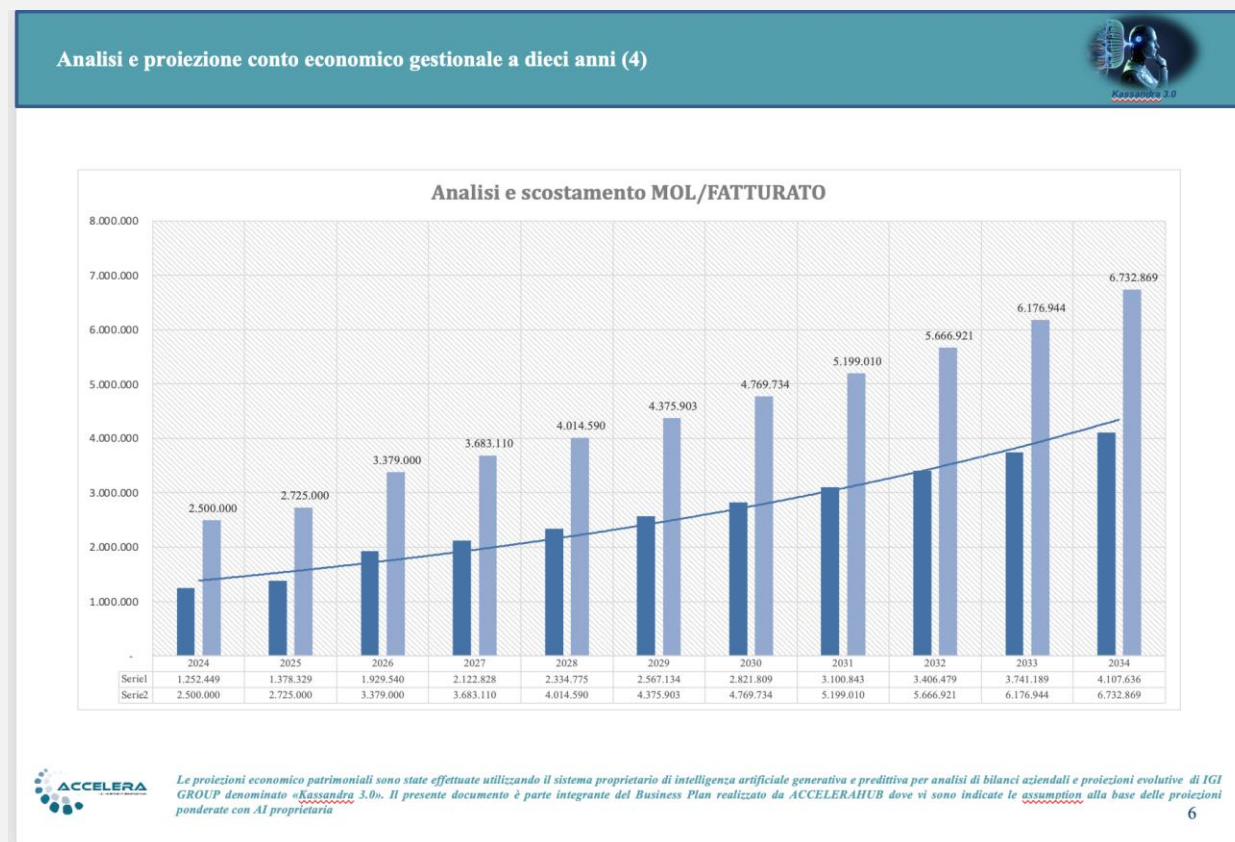
CONTO ECONOMICO (Importi in euro)

	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

- L'analisi multivariata dinamica di **Metis 2.0** applicata a **CAMEO ITALIANO FIRENZE**, combina l'intelligenza artificiale del software di IGI INVESTIMENTI GROUP con la valutazione istantanea effettuata dall'ANGEL INVESTOR di ACCELERAHUB dedicato all'impresa in oggetto.
- Il tasso di crescita registrato oscilla tra il **47,66%** e il **27,64%** nel quinquennio **23-28** portando la crescita dei ricavi da **2.2 euro/mio** a **6.7 euro/mio** per il negozio Monomarca di Firenze.
- Gli algoritmi di analisi hanno ricevuto l'aggiustamento manuale dei rating di posizionamento e di default nei mercati di riferimento, nonché dei tassi di sviluppo e benchmark, determinando come risultato finale la valutazione della sostenibilità degli investimenti che l'impresa intende sostenere e l'indicazione dei principali assi di miglioramento del marketing mix conseguibile.
- Il sistema consente l'instradamento degli assi di azione consigliati per l'elaborazione di un business plan quinquennale in grado di migliorare in maniera significativa *l'entreprise value* aziendale inerziale.

VALIDAZIONE DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

3. Validazione delle proiezioni decennali economico-finanziarie-patrimoniali mediante il sistema predittivo di Intelligenza Artificiale denominato **KASSANDRA 3.0**:



- Con **Kassandra 3.0** Accelera elabora le proiezioni decennali economico-finanziarie-patrimoniali di **CAMEO ITALIANO FIRENZE SRL** sviluppando un'analisi predittiva di bilanci aziendali e proiezioni evolutive con un orizzonte temporale decennale.
- Il sistema consente di calcolare in maniera analitica gli asset gestionali di flusso e di patrimonio correggendo i risultati sulla base del **track record** comportamentale storico e di reputazione digitale del gruppo proprietario e del management che amministra l'impresa.
- I risultati ottenuti vengono poi sottoposti ad un confronto diagnostico delle azioni qualitative previste nel business plan dell'azienda apportando gli override ritenuti opportuni dai Top executive dell'azienda.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale

▪ **Analisi del Mercato**

- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

ANALISI DEL MERCATO

MONITOR SUL MERCATO GLOBALE LUSSO



Raggiunta la quota di 1.500 miliardi di euro come valore complessivo del comparto.

CRESCITA DEL TURISMO IN ITALIA



I turisti internazionali saliranno a 1,8 Mld di unità

A livello globale il mercato dei gioielli è stato stimato per un valore di **350 miliardi di dollari** nel 2023 e si pensa che il mercato sia destinato a crescere nel periodo dal 2024 al 2028 , con un tasso annuale (CAGR) Dell'8%. Questo trend in crescita è dettato dal continuo interesse mostrato dai consumatori per i prodotti di lusso simbolo di uno stile di vita agiato, anche perché il gioiello rimane sempre un bene rifugio e di investimento, soprattutto se pezzo unico; infatti nell'epoca della digitalizzazione che tutto divora, del tempo accelerato che cancella anche i ricordi, i gioielli comunicano un'idea di bellezza che sfiora l'eternità.

In Italia, il mercato dei gioielli rimane uno dei settori maggiormente dominanti dell'economia nazionale, con un fatturato di circa **5 miliardi di euro**.

Hot brand da Chanel a Valentino, da Bulgari a Cartier – scelgono Firenze.

Il capoluogo toscano, forte anche del ritorno in massa di turisti - pari ad un **+135,5% delle presenze**, e in modo particolare **+216,5% per i turisti stranieri** - sta vivendo un grande fermento nel retail e negli investimenti.

Da Piazza della Signoria, a Via dei Tornabuoni, fino anche a Piazza Pitti e via Maggio e tutta l'area di Ponte Vecchio stanno assistendo ad una vera fase di rinascita della città fiorentina, patria di alcune tra le più grandi maison simbolo del Made in Italy in tutto il mondo e sinonimo di eccellenza . La spesa dei turisti stranieri in Italia dedicata allo **Shopping è pari al 17,4%** arrivando a circa **7,7 Miliardi di Euro** l'anno.

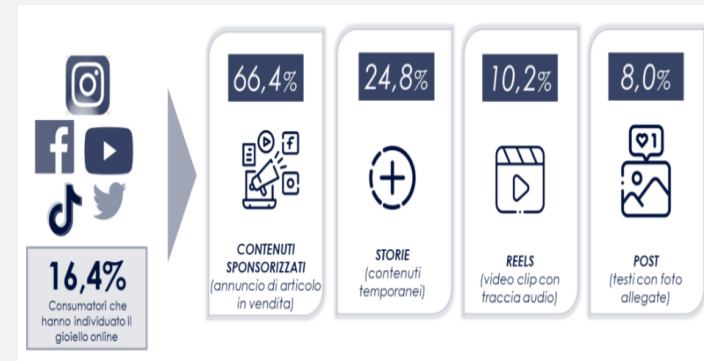
ANALISI DEL MERCATO

La sfida odierna per i Retailer è ottenere una vista integrata del **customer journey**, costruendo una strategia multicanale adeguata per ciascuno dei diversi **touch point**: dallo store, all'e-commerce, alle mail, ai Social, fino all'interazione del Cliente con il call center, sfruttando in tutte le fasi l'analisi dei Big Data. Oggi il **60%** della popolazione italiana è **multicanale**, ovvero utilizza sia canali digitali che fisici.

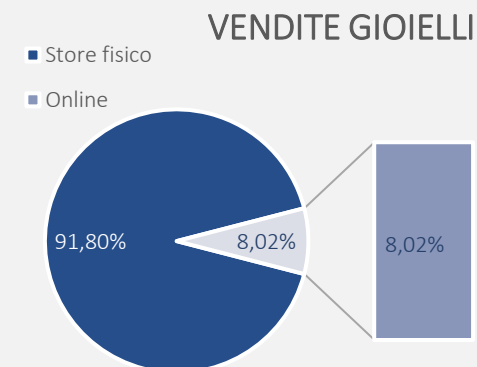
Il **canale retail** – sia fisico che digitale – continua a crescere e a fondersi sempre di più con un buon **7,5%** ed è quello preferito per i **Personal Luxury Goods**, al contrario del canale wholesale (+0%) e dell'online (-1%) che stanno riducendo di molto l'impatto. Difatti lo store è sempre più il mezzo attraverso cui il brand consolida il contatto con il suo Cliente che è alla ricerca di un'esperienza unica e personalizzata, ma lo store è anche il luogo di eventi mirati con sessioni di intrattenimento per creare un senso di comunità e coinvolgimento collettivo.

In termini di canali distributivi, negli ultimi 5 anni vede la leadership degli store **monomarca**, favoriti dalla ricerca di esperienze fisiche da parte dei consumatori e dal ruolo crescente del *clienteling* nelle vendite. Al contrario, il **multimarca** sta vivendo un forte rallentamento, sia nei grandi magazzini che nei negozi specializzati, ponendo forti sfide riguardo l'evoluzione della proposta di valore per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti.

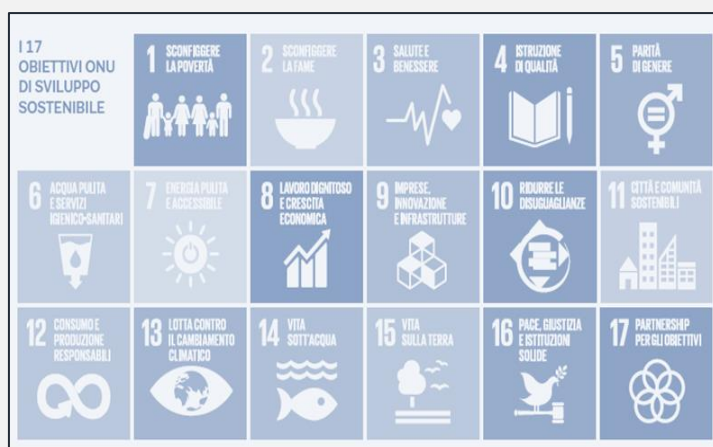
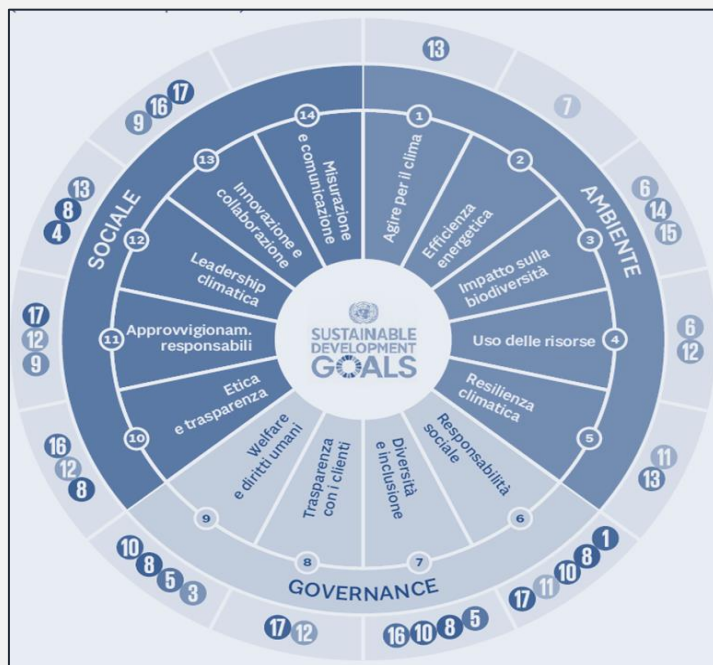
(Fonte Altagamma Consensus 2024).



CANALI DISTRIBUTIVI	CONSENSUS 2024
Retail fisico	+7,50%
Retail digitale	+4,50%
Wholesale fisico	+ 0%
Wholesale digitale	-1%



ANALISI DEL MERCATO



The place to be: per attrarre quote significative di potenziali clienti è sicuramente fondamentale il luogo in cui aprire il Flagship Store di successo in termine di vendite e fatturati. Nulla può essere trascurato: dalla città, alla posizione e all'illuminazione della zona, dal passaggio alle eventuali isole pedonali, fino anche all'appeal delle insegne già presenti (notorietà, qualità, punto prezzo).

Firenze, salotto dello shopping di lusso, è nella "top ten" delle *high street* italiane, presidiata dalle Griffe più note al mondo. Per tale motivo dall'inizio del 2023 i canoni di affitto stanno subendo aumenti dal 3% al 5% e il numero di nuove locazioni è andato oltre il 12%. I posti più ambiti sono agli sgoccioli e i brand del mondo Fashion stanno accaparrandosi anche alcuni spazi occupati in precedenza da realtà del Food. Di conseguenza occorrerà lavorare con Agenzia primaria per individuare la location più idonea abbattendo le barriere di entrata sul mercato e valutando la necessità di pagamento di avviamento attività e/o richieste di fondi commerciali.

La location e il posizionamento del brand jewelry sono fondamentali anche per intercettare il Cliente delle generazioni future e gli addetti ai lavori, continuando a far percepire il fascino di un'arte antica, ma che progredisce verso un'industria sempre più equa e sostenibile. Difatti le ricerche segnalano che il 76% degli acquirenti nel futuro boicotteranno brand ritenuti non rispettosi dell'ambiente. Entro il 2030 la Generazione Z rappresenterà il 25-30% degli acquisti nel mercato del lusso, mentre i Millennial rappresenteranno il 50-55%.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del Mercato

▪ **Club Investitori**

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

CLUB DEGLI INVESTITORI



Il settore orafa italiano

Quadro di sintesi dell'andamento del settore orafa – milioni di € e var. % (stime)^a

	2021	2022	Variazione % 2022	Variazione % Gen-Mag 2023
Fatturato*	10.825	13.219	+22,1	+10,2
Esportazioni**	8.580	10.305	+20,1	+8,3
<i>di cui solo gioielli in preziosi***</i>	7.575	9.076	+19,8	+8,6
Importazioni**	3.116	3.471	+11,4	+16,6
<i>di cui solo gioielli in preziosi***</i>	1.756	1.783	+1,5	+25,5
Saldo commerciale (export-import)	5.464	6.834		
<i>di cui solo gioielli in preziosi***</i>	5.819	7.293		

I valori numerici che emergono da **Angel-ika** e **Metis 2.0** indicano un valore di cessione dell'azienda **CAMEO ITALIANO FIRENZE Srl** di 3 euro/mio, con un Equity richiesta di Euro 1.000.000. Questo valore, concepito come leva per finanziamento e investimenti, suggerisce un potenziale **ROI** interessante. Nel periodo 2023-2028, il tasso di crescita dei ricavi, oscillante tra il 27,64% e il 47,66%, prevede una significativa espansione, portando i ricavi da 2,2 euro/milione a 6,7 euro/milione.

Questi dati rivelano un potenziale di crescita notevole per l'azienda, con un aumento significativo del valore di cessione e un solido tasso di crescita dei ricavi per il quadriennio 2024-2028.

Inoltre, per valutare un possibile rendimento atteso, è importante sottolineare come il settore dell'oreficeria registri un **CAGR dell'8%** annuo, rappresentando un elemento aggiuntivo di crescita per l'azienda **CAMEO ITALIANO FIRENZE**.

Se il CAGR dell'8% si riflette sulle prospettive di crescita dell'azienda, può contribuire in modo significativo al rendimento atteso per gli investitori nel settore.

CLUB DEGLI INVESTITORI



- **CAMEO ITALIANO FIRENZE** si presenta come un'opportunità di investimento attraente nel contesto del settore orafa italiano. La startup ha deliberato una strategia di uscita dall'investimento entro un periodo massimo di 3 anni, stabilendo una prospettiva di ritorno finanziario a breve termine. Tale approccio riflette una chiara focalizzazione sulla rapidità nella generazione di valore, oltre che fornire agli investitori una prospettiva chiara sulla loro timeline di ritorno sull'investimento, contribuendo a mitigare rischi e a conferire un grado di certezza agli investitori nell'affrontare questa operazione.
- L'investimento in **CAMEO ITALIANO FIRENZE** presenta diversi motivi di interesse, soprattutto per gli imprenditori attivi nei settori del lusso e dell'artigianato, con un focus particolare sul Made in Italy. Le tre principali categorie di investitori a cui l'operazione si rivolgerà sono:
 - 1) Club Investitori Accelera Hub;
 - 2) Distributori attuali di Cameo Italiano;
 - 3) Altri Produttori minori di camei, orafi e gioiellieri artigianali.

AGENDA

➤ **PREMESSA**

➤ **OVERVIEW**

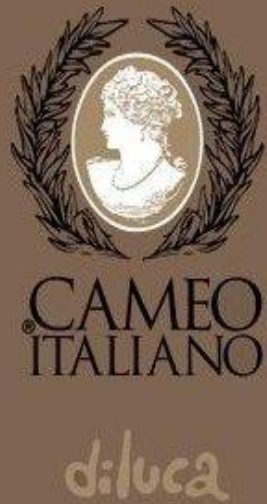
➤ **ANALISI DELL'INIZIATIVA**

- Validazione del Progetto imprenditoriale
- Analisi del mercato
- Club Investitori

➤ **BUPS ******

- Vantaggi dell'operazione

VANTAGGI DELL'OPERAZIONE



- **L'aumento del capitale investito** per Cameo Italiano Firenze offre risorse finanziarie aggiuntive per l'espansione e la crescita dell'azienda. Questa liquidità supplementare può essere impiegata per aprire PdV, ampliare la presenza territoriale e introdurre nuove linee di prodotti. Oltre all'aspetto dell'espansione, un aumento del capitale investito migliora la solidità finanziaria complessiva dell'azienda.
- **L'allargamento della base societaria** per Cameo Italiano si presenta come una mossa strategica vantaggiosa. Oltre a garantire un accesso rafforzato a risorse finanziarie, offre diversificazione di competenze e conoscenze aziendali. Questo ampliamento non solo accresce il network e le opportunità commerciali, ma distribuisce anche il rischio finanziario..
- **La scalabilità dell'operazione**, ottimizzando i costi operativi attraverso la gestione efficiente delle risorse, si realizza un miglioramento della redditività aziendale, consentendo nel lungo periodo un'espansione geografica tramite l'apertura store e l'accesso a nuovi segmenti di mercato, generando così opportunità aggiuntive di vendita e penetrazione di mercato. Dal punto di vista della produzione, la scalabilità permette di gestire volumi crescenti mantenendo standard qualitativi elevati, un elemento cruciale nel settore dell'alta gioielleria.



 direzione@accelerahub.com

FOLLOW

