

Comunicato Stampa del 03 giugno 2002  
Milano

Dmail Group S.p.A.: al via la Dmail Iberia S.A..

Dopo il successo ottenuto in Portogallo prosegue la strategia di espansione all'estero del modello di vendite multicanale con la costituzione in Spagna della Dmail Iberia S.A..

In Portogallo la Dmail ha chiuso il 2001 con un fatturato complessivo di 1,95 milioni di euro.

Dmail Group S.p.A., azienda quotata al Nuovo Mercato dal dicembre 2000 e leader in Italia nel settore delle vendite multicanale-multiprodotto e dell'editoria, ha costituito la società di diritto spagnolo D-Mail Iberia S.A..

D-MAIL Iberia SA, con sede a Madrid e controllata al 70% dal Gruppo Dmail, inizierà la sua attività riproducendo il modello di vendite multicanale – via catalogo, on line e retail - già testato con successo sia in Italia che in Portogallo.

D-MAIL Iberia SA applicherà infatti questo modello di business avvalendosi, per quanto riguarda la vendita a distanza, di un catalogo cartaceo che verrà distribuito sei volte all'anno e conterrà gli stessi prodotti di quello italiano e portoghese, di un sito vendite on line [www.dmail.es](http://www.dmail.es) che sarà attivato a breve di una serie di siti cobranded con i principali portali spagnoli.

Sul fronte retail la nuova società potrà contare su di un primo punto vendita a Madrid, che servirà ad aumentare la visibilità del marchio [Dmail.it](http://Dmail.it), la distribuzione dei cataloghi, la registrazione di nuovi clienti e rappresenterà il primo presidio fisico sul mercato spagnolo, naturale complemento delle vendite a distanza.

Presso il polo operativo italiano di Firenze saranno accentrate le realizzazioni del catalogo cartaceo e la gestione degli acquisti, oltre alla gestione del sito on line e dei siti co-branded.

La D-Mail Iberia S.A. invece si occuperà in proprio della stampa dei cataloghi e della gestione della logistica.

“L'apertura della società in Spagna - commenta Joaquim Soares, Presidente di Dmail Group - conferma la validità del nostro modello di business già applicato con successo in Italia e testato con ottimi risultati dal giugno dello scorso anno anche in Portogallo.”

La società portoghese del Gruppo ha infatti chiuso l'esercizio 2001 registrando, in soli 9 mesi di attività, un fatturato complessivo pari a 1,95 milioni di euro.

Altrettanto positivi i risultati al primo trimestre 2001 che hanno visto un fatturato di 1,875 milioni di euro e un utile pari a 27.000 euro. Questo a fronte di un investimento totale di circa 200.000 Euro.

“In Portogallo – continua Soares - abbiamo raggiunto 50.000 clienti in solo 9 mesi e siamo oggi al primo posto come operatori di e-commerce” Gli ottimi risultati registrati in Portogallo confermano le potenzialità del business ideato e proposto dal Gruppo Dmail, che possiede le due caratteristiche fondamentali che oggi vengono riconosciute necessarie per una società che opera nell'e-commerce B2C; la multispecializzazione - un modello di vendita orientato verso diversi settori merceologici – e la distribuzione multichannel.

A livello di vendite retail, l'intero Gruppo Dmail distribuisce i suoi prodotti attraverso 10 dmail.stores – di cui 8 in Italia, uno a Lisbona ed il nuovo negozio di Madrid - localizzati in posizioni strategiche di grande traffico pedonale e 4 diversi tipi di operatori di business rappresentati da negozi plurimarca, “corner”, grande distribuzione e grossisti. Il canale retail fornisce il naturale complemento delle vendite a distanza, un punto di riferimento fisico sul territorio per l'eventuale sostituzione del prodotto e un supporto utile per aumentare la visibilità del marchio dmail.it, la distribuzione dei cataloghi e la registrazione di nuovi clienti.

Infine, le vendite via catalogo rappresentano uno dei veicoli per l'acquisizione di nuovi clienti e uno strumento per promuovere le vendite anche attraverso gli altri canali. Dmail realizza vari tipi di cataloghi propri – in Italia (D-Mail Idee Utili e Introvabili), Speciali Regali, in Portogallo (DMail Ideias Uteis e Presentes Originais) - composti di circa 100 pagine e pubblicati e spediti mensilmente a tutti i clienti e a prospects. I cataloghi contengono una selezione che va, a seconda del catalogo, da circa 70 a 400 articoli diversi, di cui almeno il 15% è rappresentato da nuovi prodotti.

“I risultati ottenuti in Portogallo – ha aggiunto Gianluigi Viganò, Amministratore Delegato di Dmail Group S.p.A – ci permettono di affrontare con grande fiducia il mercato spagnolo che ha un potenziale di cinque volte superiore a quello portoghese.”

“La Spagna rappresenta per noi un'opportunità sicura di sviluppo permettendoci di realizzare economie di scala sugli acquisti, sul catalogo e sulla gestione di siti di e-commerce.” In Spagna vantiamo di un buon numero di contatti con i massimi operatori e imprenditori locali e contiamo – prosegue Viganò - già entro quest'anno di diventare una delle società di riferimento nel campo delle vendite a distanza”.

“Inoltre, entro la fine dell'anno in corso, prevediamo – ha concluso Viganò -di incrementare lo sviluppo verso la rete retail attraverso l'introduzione nel mercato spagnolo e portoghese della CAT, la società del Gruppo che presidia il canale retail di terzi, con una rete distributiva costituita da oltre 2.000 punti vendita.”