

πλαίσιο

NEXT GEN MULTICHANNEL

Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ
ΣΤΟΝ ΤΕΛΙΚΟ ΧΡΗΣΤΗ



Περιεχόμενα

- 1. Οικονομικά στοιχεία 2007**
- 2. Τομείς δραστηριότητας**
- 3. Ενέργειες 2007**
- 4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο
Επιχειρηματικό μοντέλο**
- 5. Ιστορική διαδρομή**
- 6. Διεθνή Ανάπτυξη**
- 7. Μέλλον και Προοπτική**





Ι. Οικονομικά στοιχεία 2007

Κατάσταση Αποτελεσμάτων

Ποσά σε εκ. Ευρώ	FY 2007	FY 2006	Δ
Πωλήσεις	385.023	311.075	23,8%
EBITDA	19.627	15.641	25,5%
EBIT	16.374	11.574	41,50%
EBT	13.684	10.051	36,1%
EAT	9.855	6.334	55,6%
Κέρδη ανά μετοχή	0,45	0,29	
Μέρισμα	0,30 Προτεινόμενο	0,27	

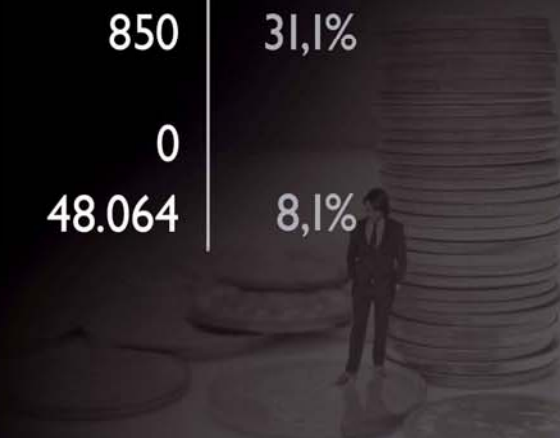




I. Οικονομικά στοιχεία 2007

Στοιχεία Ισολογισμού

(σε χιλ. ευρώ)	2007	2006	Δ
Μη Κυκλοφορούν Ενεργητικό	30.222	22.111	36,7%
Αποθέματα	63.524	42.803	48,4%
Απαιτήσεις	45.705	34.298	33,3%
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	8.495	7.625	11,4%
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	81.940	48.706	68,2%
Βραχυπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	509	9.217	-94,5%
Κεφάλαιο Κίνησης	35.275	26.803	31,6%
Προβλέψεις, λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	1.114	850	31,1%
Μακροπρόθεσμες δανειακές υποχρεώσεις	12.426	0	
Ίδια Κεφάλαια	51.957	48.064	8,1%

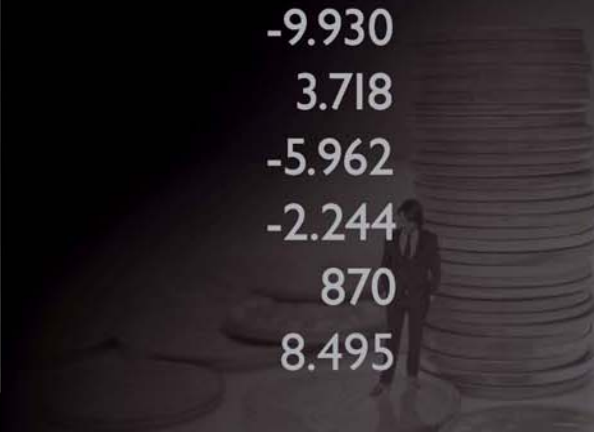




Ι. Οικονομικά στοιχεία 2007

Cashflow

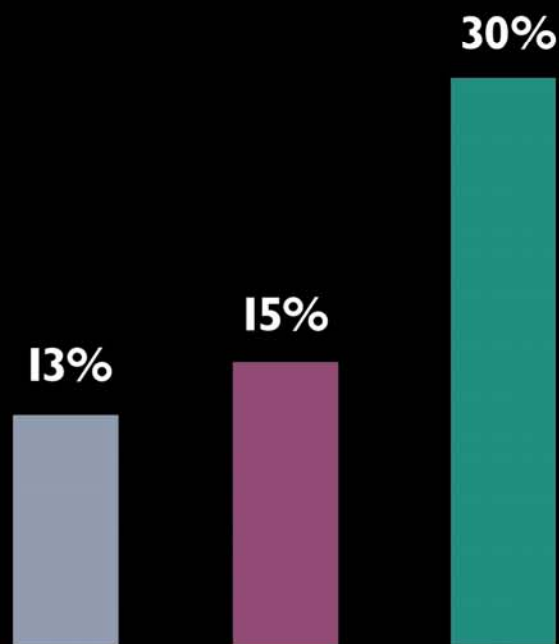
Ταμειακές Ροές	01/01 – 31/12/2007
Καθαρή Λειτουργική Κερδοφορία	19.981
Αύξηση Αποθεμάτων	-20.721
Αύξηση Απαιτήσεων	-11.470
Αύξηση Υποχρεώσεων	33.676
Φόροι	-5.452
Τόκοι	-2.970
Λειτουργικές Ταμειακές Ροές	13.044
Επενδυτικές Ταμειακές Ροές	-9.930
Δανεισμός	3.718
Πληρωμή Μερίσματος	-5.962
Χρηματοδοτικές Δραστηριότητες	-2.244
Μεταβολή Ταμειακών Διαθεσίμων	870
Ταμειακά Διαθέσιμα λήξης περιόδου	8.495





2. Τομείς δραστηριότητας

Ανάπτυξη προϊοντικών κατηγοριών

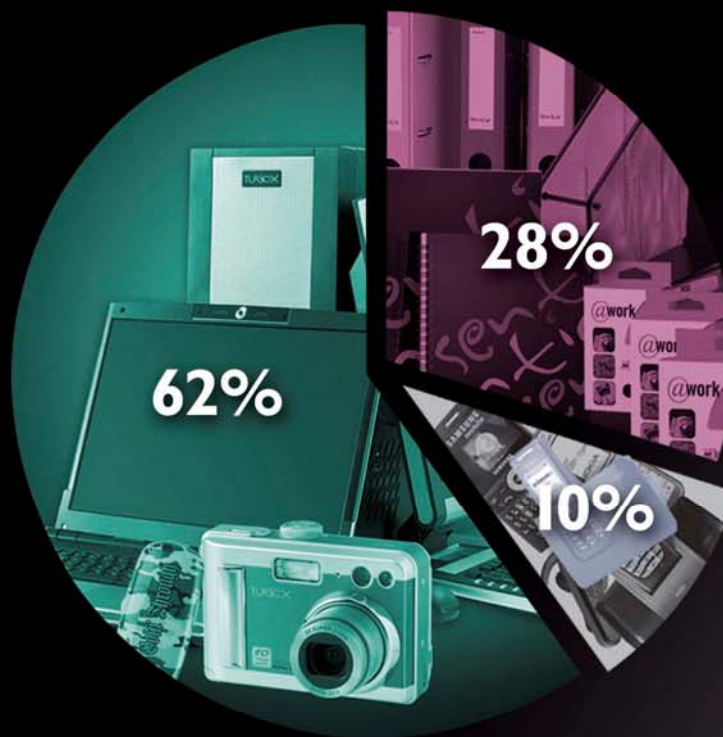


Computers & Ψηφιακά

Τηλεφωνία

Είδη Γραφείου

Συμμετοχή προϊοντικών κατηγοριών





2. Τομείς δραστηριότητας

Market Leader στους υπολογιστές

- **TURBO-X: 3ο brand**
στην Ελληνική αγορά

Hewlett-Packard	171,731	18.73%
Altec	94,197	10.27%
TurboX	87,241	9.51%
Quest	80,333	8.76%
Toshiba	73,277	7.99%
Acer	69,099	7.54%
Fujitsu/Fujitsu Siemens	50,863	5.55%
Dell Inc.	45,869	5.00%
Lenovo	37,281	4.07%
Sony	30,605	3.34%

GARTNER GROUP 2007 MARKET SHARE



2. Τομείς δραστηριότητας

Market Leader
στα είδη γραφείου



2. Τομείς δραστηριότητας

Private Label products

- Q-CONNECT
- Sentio
- @Work

@work



sentio





2. Τομείς δραστηριότητας

Ψηφιακά

- α. Υψηλή ανάπτυξη
- β. **Turbo-X**
private brand
 - Digital cameras
 - MP3 players
 - MP4 players
 - Προτζέκτορες
- γ. Know-how
 - Media center
 - HD TV
 - Blue-ray



2. Τομείς δραστηριότητας

Τηλεφωνία

- α. Υψηλή ανάπτυξη
- β. Leader στο broadband internet
- γ. Κινητή τηλεφωνία





3. Ενέργειες 2007

Υπερσύγχρονο κέντρο διανομής στη Μαγούλα

α. Συνολική επένδυση **15 εκ. ευρώ**

β. **22.000 τετρ. μ.**

γ. **73%** ολοκλήρωση

δ. Αποπεράτωση εντός του 2008





3. Ενέργειες 2007

Νέο Superstore στην Δυτική Θεσσαλονίκη

α. Συνολική επένδυση **2 εκ.** ευρώ

β. Συνολική έκταση **1800** τετρ. μ.

γ. **40** θέσεις πάρκινγκ



3. Ενέργειες 2007

Επέκταση καταστήματος Καλλιθέας

α. Επέκταση κατά **500** τετρ. μ.

β. Συνολική έκταση **1100** τετρ. μ.

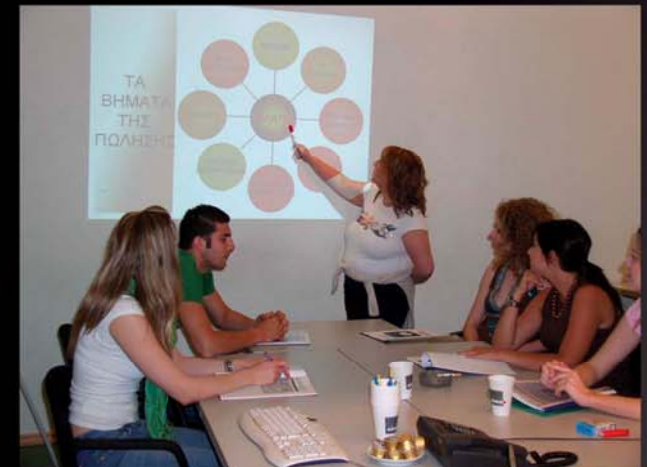


3. Ενέργειες 2007

Ποιοτική βελτίωση

- α. Remerchandise καταστημάτων
- β. Εκπαίδευση συνεργατών
- γ. Σύνθεση διεθνούς ομάδας για την ανάπτυξη προηγμένων συστημάτων

> ΣΥΝΕΧΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ





4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

Εξέλιξη του λιανικού εμπορίου



**Ανεξάρτητες
οικογενειακές
επιχειρήσεις**



**Αλυσίδες
συνοικιακών
καταστημάτων**



**BigBox
Αλυσίδες
discounters**



**Αλυσίδες
κουλτούρας**



4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

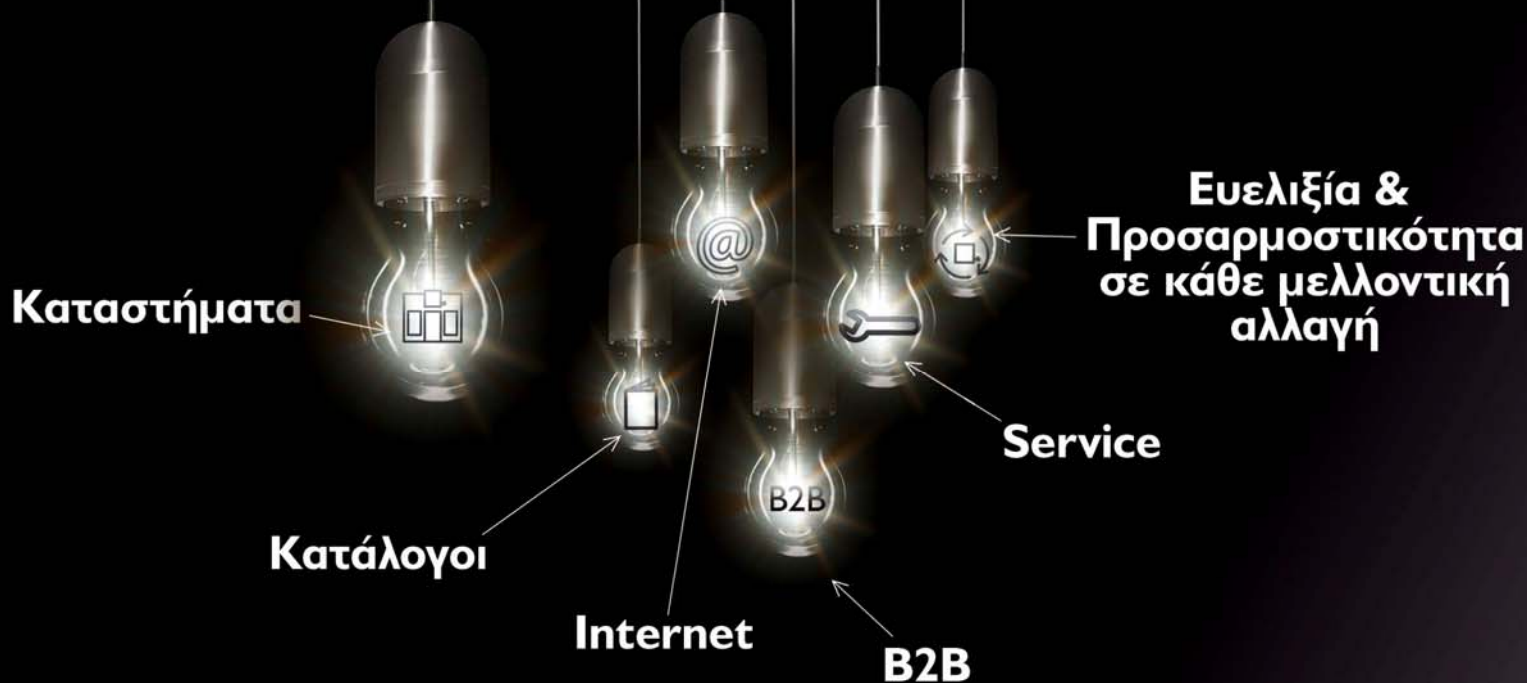
Εξέλιξη του λιανικού εμπορίου





4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

πλαίσιο ●
NEXT GEN
MULTICHANNEL





4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο



Καταστήματα

- α. Εμπειρία
- β. Εξειδίκευση & γνώση
- γ. Επίπεδο εξυπηρέτησης

21 καταστήματα στην Ελλάδα
1 κατάστημα στη Βουλγαρία



40.000 επισκέπτες/ημέρα



4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο



Κατάλογοι

- α. **6 διαφορετικοί κατάλογοι** κάθε μήνα - **1100 σελ.**
- β. **Περισσότερα από 9.300.000 αντίτυπα το χρόνο**



20.000 αναγνώστες/ ημέρα

4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

Internet **www.plaisio.gr**

**α. Το μεγαλύτερο σε επισκεψιμότητα
Ελληνικό internet store
σύμφωνα με την έρευνα
FOCUS-BARI WebID Research**

β. 112.000 μέλη

Το top-10 του e-shopping

πλαίσιο	535*
e-on	426
ebY	247
multimedia	189
easyJet.com	187
amazon.com	166
shop2	113
BERNARDINI	108
.SH()P	100
Vodafone	62
Άλλο	91

*Χιλιάδες επισκέπτες
Πηγή: Focus Bari, Webid



52.000 επισκέπτες/ημέρα



4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

**B2B - Ειδικό τμήμα
εξυπηρέτησης επιχειρήσεων**

- α. Προσωποποιημένη εξυπηρέτηση
έναν συνεργάτη ανά επιχείρηση**
- β. 160.000 επιχειρήσεις - πελάτες**
- γ. State of the art υποδομές
- CRM - VIP εξυπηρέτηση**



12.000 κλήσεις/ημέρα

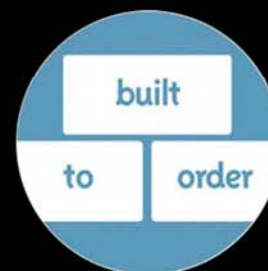


4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο



Service

- α. Ολοκληρωμένη τεχνική υποστήριξη σε **18** σημεία πανελλαδικά
- β. Ανταπόκριση σε **4** ώρες
- γ. Τεχνική εξυπηρέτηση on-site
- δ. **Πρώτο βραβείο της HAY GROUP** για προϊόντα & τεχνική εξυπηρέτηση





4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο



**Ευελιξία &
Προσαρμοστικότητα
σε κάθε μελλοντική
αλλαγή**

- α. Σύγκλιση
τεχνολογιών**
- β. Ευέλικτη δομή
ώστε να μπορεί
να καλύψει κάθε
μελλοντική ανάγκη
του πελάτη**





4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

ΚΑΝΑΛΙ	 ΠΕΛΑΤΕΣ ΑΝΑ ΜΕΡΑ	 ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ/ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΝΑ ΜΕΡΑ	 ΕΤΗΣΙΟΣ ΤΖΙΡΟΣ
 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	40.000	14.000	250 ΕΚ.
 ΤΗΛΕΦΩΝΟ	12.000	2.500	135 ΕΚ.
 INTERNET	52.000		
 ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ	20.000		
	124.000	16.500	385 ΕΚ.



AFTER SALES
SERVICE

1.000

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΕΧΝΙΚΗ
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ/ΗΜΕΡΑ

1.500

ΚΛΗΣΕΙΣ/ΗΜΕΡΑ

55

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ/ΗΜΕΡΑ

2.555 ΕΠΑΦΕΣ



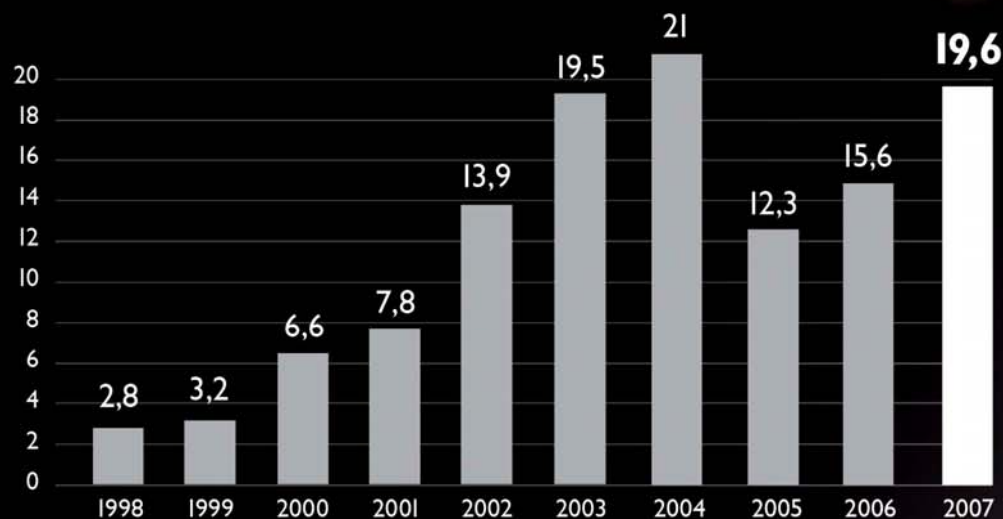
4. Το ΠΛΑΙΣΙΟ είναι το Νέο επιχειρηματικό μοντέλο

ΚΑΝΑΛΙ	 ΠΕΛΑΤΕΣ ΑΝΑ ΜΕΡΑ	 ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ/ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΝΑ ΜΕΡΑ	 ΕΤΗΣΙΟΣ ΤΖΙΡΟΣ	 AFTER SALES SERVICE
 ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	40.000	14.000	250 ΕΚ.	1.000 ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ/ΗΜΕΡΑ
 ΤΗΛΕΦΩΝΟ	12.000	2.500	135 ΕΚ.	1.500 ΚΛΗΣΕΙΣ/ΗΜΕΡΑ 55 ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ/ΗΜΕΡΑ
 INTERNET	52.000			
 ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ	20.000			
	124.000	16.500	385 ΕΚ.	2.555 ΕΠΑΦΕΣ

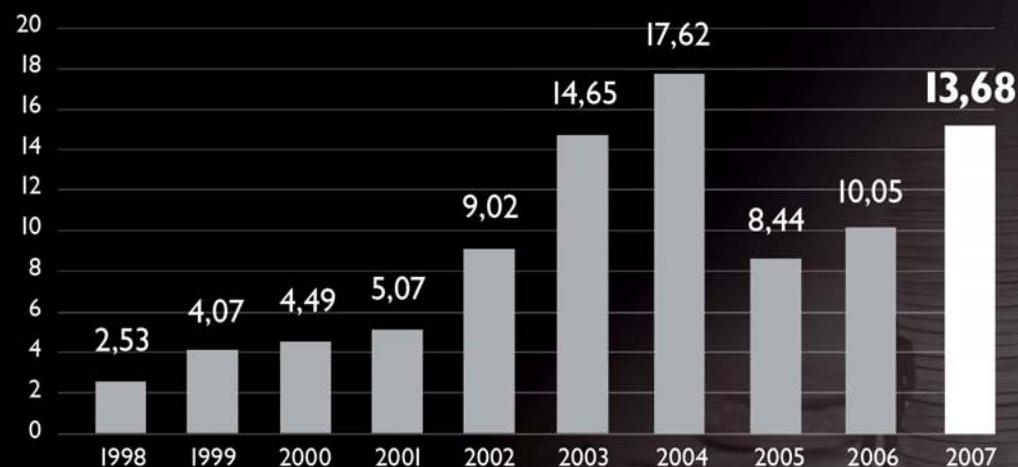


5. Ιστορική διαδρομή

EBITDA
σε εκ. ευρώ
CAGR: **21,6%**



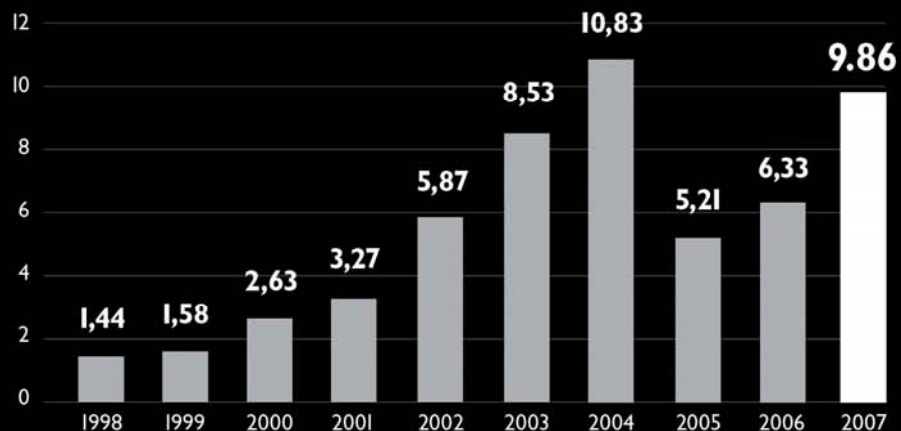
EBT σε εκ. ευρώ
CAGR: **20,6%**



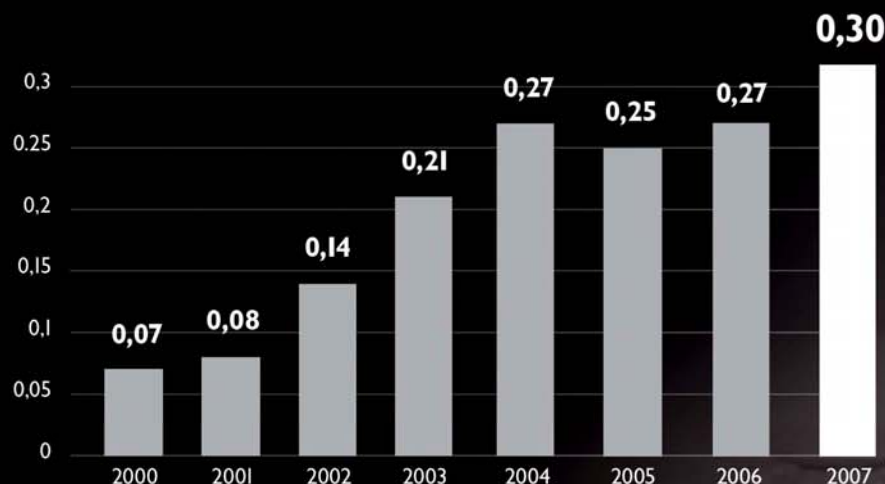


5. Ιστορική διαδρομή

ΕΑΤ σε εκ. ευρώ
CAGR: 23,8%



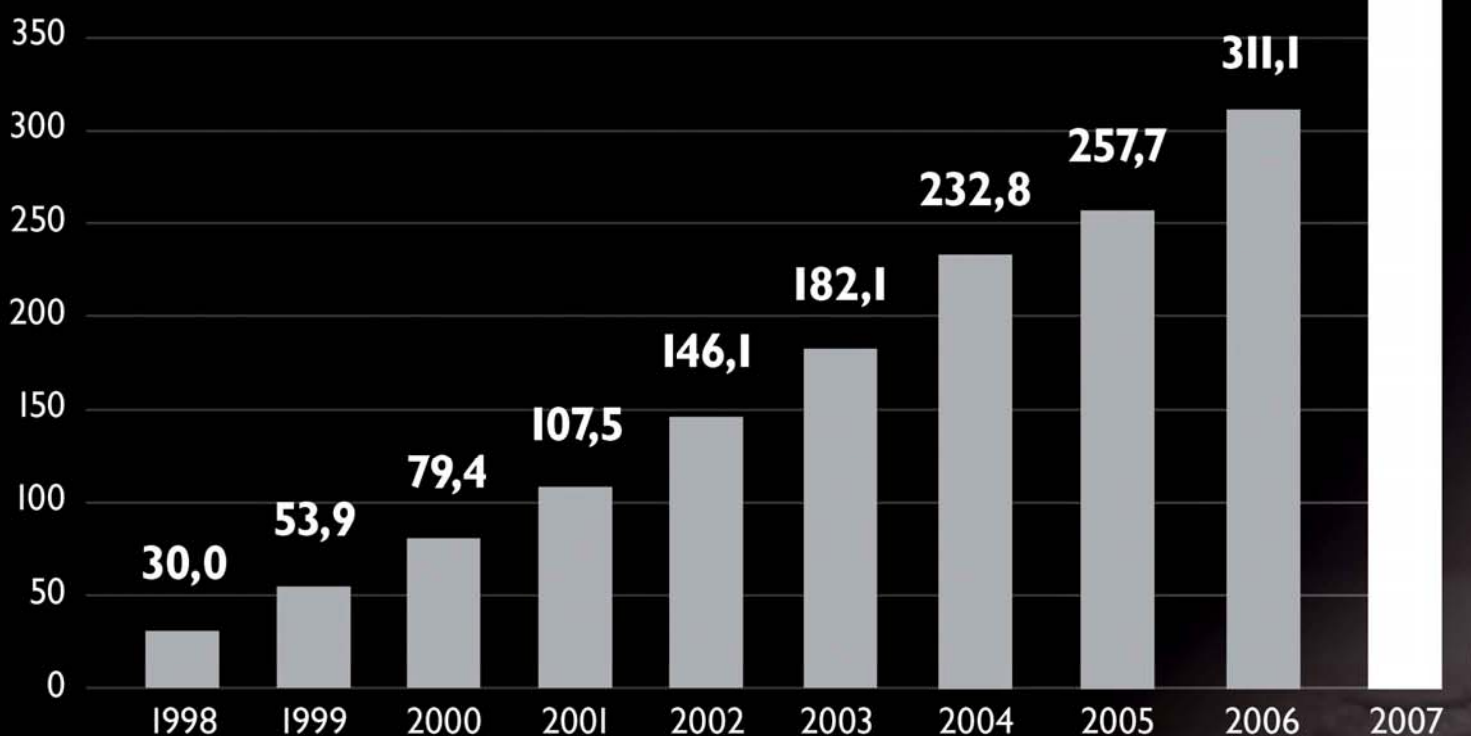
Μέρισμα
ανά μετοχή
σε ευρώ





5. Ιστορική διαδρομή

Πωλήσεις σε εκ. ευρώ
CAGR: 32,8%





5. Ιστορική διαδρομή

Για **8η** συνεχόμενη χρονιά στις 500 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες της Ευρώπης





6. Διεθνής Ανάπτυξη

Βουλγαρία

- α. **6,3 εκ.** ευρώ οι πωλήσεις στη Βουλγαρία για το 2007.
- β. Πρώτη προτίμηση το Πλαίσιο Βουλγαρίας στους καταναλωτές που γνωρίζουν από τεχνολογία
- γ. Γνώση και εμπειρία για περαιτέρω επέκταση στη Νοτιο-Ανατολική Ευρώπη





7. Μέλλον και Προοπτική

- α. Τεράστιες δυνατότητες εξέλιξης B2B**
- β. Σημαντική ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου**
- γ. Σύγκλιση τεχνολογιών κάτω από το Internet**
- δ. Νέα προϊόντα τεχνολογίας**
- ε. Ανάπτυξη στο εξωτερικό**

πλαίσιο

NEXT GEN

MULTICHANNEL

Σας ευχαριστούμε

