



Investor Day 2026

The new EBITDA Generator Strategy

Rivoluzione travel A.I. e consulenza strategica di alto profilo

Milano, 14 Aprile 2026

Disclaimer



IMPORTANT NOTICE – STRICTLY CONFIDENTIAL

By accessing this investor presentation, you agree to be bound by the following limitations.

This presentation has been prepared by (and is the sole responsibility of) Destination Italia S.p.A. (“**Destination Italia**”). This presentation is for information purposes only and does not constitute or form part of, and should not be construed as, any offer for sale or subscription of, or solicitation of any offer to buy or subscribe for, any securities of Destination Italia or any of its subsidiaries (together, Destination Italia Group), nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment whatsoever. If any offer for any such securities is made, it will be done so pursuant to separate and distinct documentation in the form of a prospectus or offering circular and such other documentation as may be required for the purposes of such an offer and any decision to purchase or subscribe for any securities pursuant to such offer should be made solely on the basis of such prospectus, offering circular or other documentation and not this presentation.

This presentation may be amended and supplemented but may not be relied upon for the purposes of entering into any transaction. This presentation may not be reproduced in any form, in whole or in part, without the prior written consent of Destination Italia. This presentation does not constitute a recommendation regarding the securities of DES Destination Italia and it does not constitute an investment recommendation as defined pursuant to EU Regulation 596/2014 concerning market abuse. The information set out herein may be subject to updating, revision, verification and amendment and such information may change materially. Destination Italia is under no obligation to update or keep current the information contained in this presentation or in the presentation to which it relates and/or to notify those to whom this presentation may have previously been distributed of such changes or updates and any opinion expressed in them is subject to change without notice. None of Destination Italia or any of its respective affiliates, subsidiaries, shareholders, representatives, agents, employees or advisors shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss whatsoever arising from any use of this presentation or its contents, or otherwise arising in connection with this presentation. A rating is not a recommendation to buy, sell or hold securities and may be subject to revision, suspension, reduction or withdrawal at any time by the relevant rating agencies. The meaning of each rating should be analysed independently from any other rating. This presentation is only directed at relevant persons and any investment or investment activity to which the presentation relates is only available to relevant persons or will be engaged in only with relevant persons. Other persons should not rely or act upon this presentation or any of its contents. The information in this presentation is confidential, and this presentation is being made available to selected recipients only and solely for the information of such recipients. This presentation may not be reproduced, redistributed or passed on to any other persons, in whole or in part, nor the directors and employees are responsible for any direct or indirect damage, including any deriving from inaccuracies and/or errors – that may be caused to the third parties from the use of the data contained in this document. This presentation is not intended for distribution to, or use by, any person or entity in any jurisdiction or country where such distribution or use is contrary to law, rules or regulations or where any action for that purpose is required. This presentation and the information contained herein are not an offer of securities for sale in the United States and are not for publication or distribution to persons in the United States, its territories, or possessions or to any US person (within the meaning of Regulation S under the United States Securities Act of 1933, as amended) or in any other jurisdiction where it is unlawful to do so. Any failure to comply with this restriction may constitute a violation of U.S. securities laws. This presentation is not an offer of securities for sale in the United States. This presentation is for distribution in Italy only to "qualified investors" (investitori qualificati), as defined in Article 2(e) of the Prospectus Regulation (EU) No. 1129/2017 and Article 100 of Legislative Decree no. 58 of 24 February 1998, as amended and restated from time to time (the Financial Services Act) or in other circumstances provided under Article 100 of the Financial Services Act, where exemptions from the requirement to publish a prospectus applies pursuant to Article 100 of the Financial Services Act are provided. The distribution of the content of the Presentation in other jurisdictions may be restricted by law, and persons into whose possession the Presentation comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions. Any failure to comply with these restrictions may constitute a violation of the laws of any such jurisdiction. By receiving and/or accessing the Presentation, you: (i) agree to be bound by the limitations set out above; (ii) represent that you are a person who is permitted to receive information of the kind contained in the Presentation and (iii) undertake to comply with all requirements and limitations provided by applicable securities laws and regulations regarding the distribution and dissemination of information or investment recommendations. This presentation may contain projections and forward-looking statements. Forward looking statements, projections, objectives, estimates and forecasts are generally identifiable by the use of the words “may”, “will”, “should”, “plan”, “expect”, “anticipate”, “estimate”, “believe”, “intend”, “project”, “goal” or “target” or the negative of these words or other variations on these words or comparable terminology. Forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which may cause DESTINATION ITALIA Group’s actual results, performance or achievements to be materially different from any future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. These forward-looking statements include, but are not limited to, all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, those regarding Destination Italia Group’s future financial position and results of operations, strategy, plans, objectives, goals and targets and future developments in the markets where Destination Italia Group participates or is seeking to participate. All statements, other than statements of historical facts, contained herein regarding Destination Italia Group’s strategy, goals, plans, future financial position, projected revenues and costs or prospects are forward-looking statements. Forward-looking statements are subject to inherent risks and uncertainties, some of which cannot be predicted or quantified. Any such forward-looking statements will be based on numerous assumptions regarding Destination Italia Group’s present and future business strategies and the environment in which Destination Italia Group will operate in the future. Furthermore, any forward-looking statements will be based upon assumptions of future events which may not prove to be accurate and future events or actual results could differ materially from those set forth in, contemplated by or underlying forward-looking statements. Any such forward-looking statements in this presentation will speak only as at the date of this presentation and Destination Italia assumes no obligation to update or provide any additional information in relation to such forward-looking statements.

Key People



Dina Ravera

Presidente & Azionista

- Oltre 30 anni di esperienza in top management (McKinsey & Company, 3 Italia, Wind Tre)
- Esperienza in operazioni strategiche complesse (integrazione Wind-H3G)
- Attualmente membro del CdA di primarie società quotate e non (Fincantieri, Il Sole 24 Ore, Reply, Polo del Gusto e OTB) ed ex A2A e INWIT
- Prima e unica Presidente di Asstel – Telecomunicazioni Italiane (Confindustria)
- Presidente e fondatrice di Destination Italia

McKinsey
& Company



a2a
LIFE COMPANY

REPLY FINCANTIERI Il Sole 24 ORE



Giulio Valiante

Membro CdA & Azionista

- Esperienza in ambito venture capital e investimenti (Vertis SGR, WithFounders)
- Background in aziende multinazionali e contesti corporate (Buongiorno Vitaminic, Barilla, Johnson Wax, Henkel)
- Attività di business angel con focus su startup e innovazion
- Amministratore Destination Italia

DAL 1877
Barilla



Henkel

B!
BUONGIORNO



Massimiliano Cossu

Membro CdA & Azionista

- Imprenditore e fondatore di Portale Sardegna
- Competenze nei settori turismo e digitale
- Esperienza in gestione del portafoglio, rischio, banking, investimenti e wealth management
- Laurea in Mercati Finanziari e Istituzionali – Università Bocconi
- Amministratore Destination Italia

PORTALE
SARDEGNA

Destination Italia - Il Percorso di Crescita

2016

Nascita del Gruppo da **Banca Intesa e LastMinute.com** come operatore incoming B2B con focus sul mercato russo

2021

MBO di **Lensed Star S.r.l.** e transizione a **società quotata**

2023

Integrazione di **Portale Sardegna** e piattaforma proprietaria **DMS**

2025

Apertura sedi New York e Shanghai.
Acquisizione **Il Mio Viaggio in Sicilia**
Costituzione di **Destination Consulting Firm**

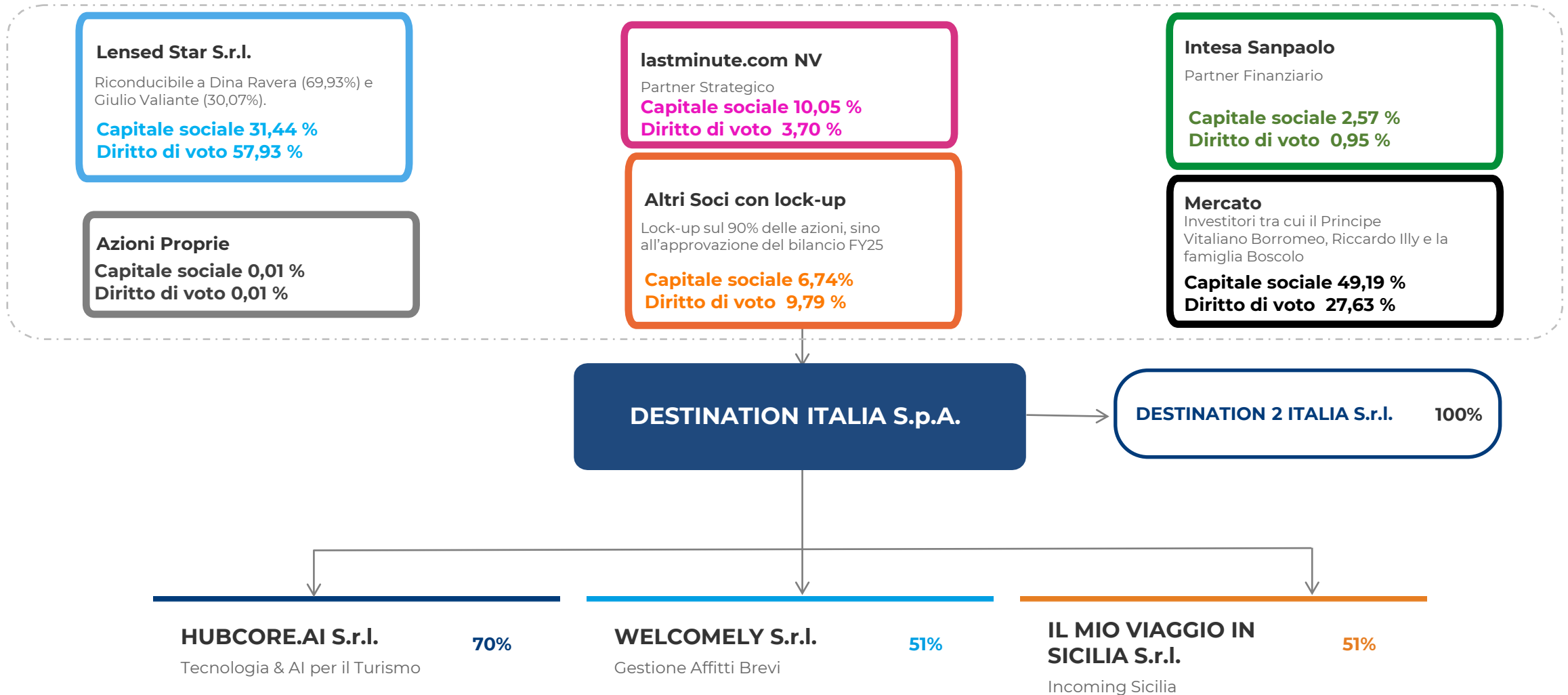
2026

Piena operatività di **HubCore.AI**.
DMS multi-canale offerto in SaaS, best-practice sul mercato internazionale



Apertura sedi New York e Shanghai

Sociogramma



Travel & Tourism: dimensioni, trend e tension points

1. Mercato Globale (2024 - 2034)

Dimensioni T&T: \$11T → \$16T (CAGR +4%), pari all'11% del PIL mondiale.

Viaggi Turistici: 23B → 30B (CAGR +3%).

Driver di Crescita: India & Cina (25% quota 2030), Eventi (+16%), Ecoturismo (+14%), Wellness (+8%). Mercato Travel Tech a \$20B.

Tension Points: Overtourism (ratio visitatori/residenti +50%) ed emissioni globali (T&T = 8%).

2. Il Contesto Italia (2024)

Dimensioni Core: 140M Arrivi, 465M Presenze. Contributo PIL: €240B (13%).

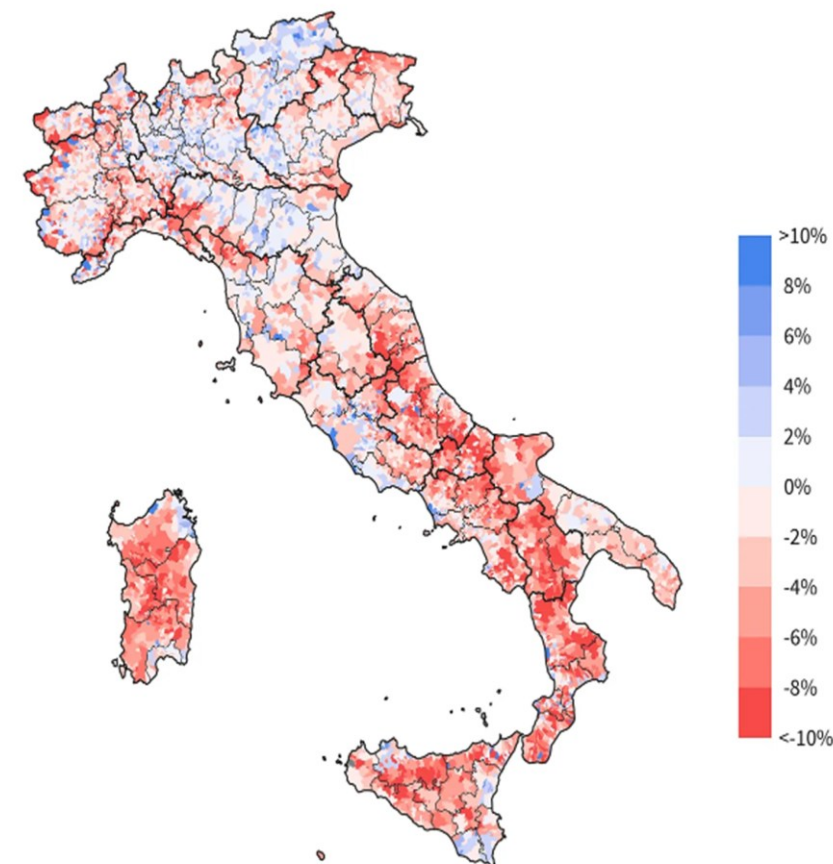
Impatto Socio-Economico: 13% dell'Occupazione Nazionale, oltre 400.000 microimprese lungo la filiera.

Criticità Strutturale 1: Concentrazione geografica estrema (75% dei flussi turistici su solo il 4% del territorio).

Criticità Strutturale 2: Spopolamento aree interne (circa 4.000 comuni a rischio).

Criticità Strutturale 3: Eccessiva frammentazione dell'offerta senza coordinamento digitale.

Variazione percentuale popolazione



Posizionamento competitivo - GloCal Travel Tech



Glocal Travel Tech

Usano **tecnologia** e **approccio destination-driven** per offrire pacchetti locali a mercato globale.

Globalisti con rete Local Expert

Rete mondiale di **esperti locali**, pacchetti basati su fornitori terzi.

Global Travel Tech

Vendono **prodotti turistici singoli** (hotel, voli, esperienze) su **scala globale** con tecnologie avanzate.

Operatori mono destination tradizionali

Operatori **locali** o **regionali** specializzati nella gestione di servizi turistici sul **territorio**.

I nostri 2 asset core

La Sinergia Perfetta: La combinazione tra flussi reali e tecnologia proprietaria abilita scalabilità esponenziale, controllo dei margini e totale difendibilità del dato sul mercato internazionale.



ASSET 1
Marketplace

-  **Flussi Consolidati**
Generazione e gestione di volumi reali
-  **Inventario Locale**
Magazzino digitale di prodotto unico
-  **Distribuzione Multicanale**
Vendita diretta B2C, B2B e B2B2C



ASSET 2
Hubcore.AI

-  **DMS End-to-End**
Destination Management System completo
-  **30+ Integrazioni**
Connessioni dirette con GDS, API e CM
-  **Data Lake Verticale**
10+ anni di dati strutturati sull'Italia
-  **AI Automation**
Automazione di processi e operations

Asset #1 - Marketplace: scala, qualità, distribuzione

 **350k**
Presenze generate

 **1.200**
Agenzie/TO partner

 **€69.2M**
VdP FY25

 **120**
Source markets

North America: 30%
Europe: 30%
Asia: 20% | LatAm: 10% | Italia: 10%

 **Top 10 Regioni 2025**
Destinazioni con maggiore concentrazione di flussi e potenziale di upselling

Lazio (Roma)
Campania (Costiera, Napoli)
Veneto (Venezia)
Toscana (Firenze, Borghi)
Lombardia (Milano)

Sicilia (Taormina, Palermo)
Sardegna (Cagliari, Olbia)
Puglia
Piemonte (Laghi)
Emilia-Romagna



Asset #2

Hubcore.AI: Il Contropotere alle OTA

La prima piattaforma **destination-centric end-to-end** che capovolge il modello estrattivo della Silicon Valley.



Valorizza la Destinazione

Supera il focus sul singolo prodotto. Il territorio nella sua interezza diventa il vero valore aggregato offerto al mercato.

20+

Anni di Domain Expertise nel Turismo Incoming



Fabbrica Prodotto 4.0

Riduzione significativa del tempo nella creazione e gestione del prodotto grazie a automazione e qualità del dato.

30+

Integrazioni GDS e API con Provider Esterni e CM



Distribuzione Proprietaria

Vendita dinamica multicanale (B2C, B2B, B2B2C) e controllo totale su margini, inventory e identità locale del brand.

~30m

Time-to-Integration per Onboarding Partner

Dynamic Packaging 4.0

Due modalità complementari per valorizzare la destinazione attingendo al Magazzino Digitale unico.



IL VALORE È NELLA DESTINAZIONE, NON NEI SINGOLI ASSET

Il contenuto acquista pieno significato all'interno della proposta: entrambe le modalità trasformano la creazione di prodotto da costo operativo a investimento duraturo.

Asset #2

AI nel Prodotto: Live & Roadmap

Una strategia AI concreta che unisce funzionalità già in produzione a una roadmap di innovazione, supportata da una base dati verticale unica sul mercato. L'AI è applicata a use case specifici, in particolare **inventory mapping** e **generazione contenuti**.

✓ LIVE



Content Generation Multilingua

Generazione automatica descrizioni e traduzioni. Riduzione tempi da giorni a ore.



Virtual Agent Ispirazionale

Agent NLP nativamente integrato, addestrato automaticamente sul catalogo cliente.



ML Inventory Mapping

Armonizzazione automatica dati eterogenei da 30+ provider esterni.



ROADMAP



Recommendation

Personalizzazione offerta e dynamic pricing.



MCP Server

Interfaccia NLP operativa per travel designer.

H2 2026

H1 2026

2027



Contract Parsing

Automazione totale onboarding contratti PDF/Word.



Predictive Analytics



La vera differenziazione non è la tecnologia pura, ma l'integrazione nativa in piattaforma. Il nostro Data Lake (**10+ anni di dati specializzati sulla destinazione Italia**) è la foundation che abilita use case verticali impossibili per modelli generici.

Asset #2

Quantificazione Valore AI

L'AI ottimizza i processi ad alta intensità manuale, migliorando margini e scalabilità.



EFFICIENZA OPERATIVA

Tempo Creazione Itinerari

📉 Riduzione media: da ~90 a **35 min**



RIDUZIONE COSTI

Gestione Informazioni Pratica

- 🚫 Eliminazione Data Entry Contratti
- 📄 Automazione parsing PDF/Excel e mapping fornitori.



IMPATTO RICAVI

Uplift Conversione

🤖 AI Recommendation Engine



SCALABILITÀ ORGANIZZATIVA

Capacità gestionale per FTE raddoppiata grazie al supporto AI.

Asset-Light

Crescita dei volumi disaccoppiata dall'aumento dei costi di struttura.



DIFENDIBILITÀ DEL DATO



Dataset verticale su prodotti, pacchetti e prenotazioni reali. Foundation abilitante per use case AI travel-specific.



Dati Proprietari



Non Scrapabili

Validazione Istituzionale - Progetto AMBROSIA (FCS STEP)



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy



1. Aggiudicazione Bando STEP

Finanziamento Totale: €4,0 milioni per l'innovazione al servizio dei territori.

Finanziamento Agevolato: €2,48 milioni.

Contributo a Fondo Perduto: €1,49 milioni.

2. Moduli AI Finanziati

Virtual Agent Ispirazionale: Guida digitale basata su AI, capace di consigliare itinerari autentici e sostenibili.

AI Fabbrica Prodotto 4.0: Motore di personalizzazione dei viaggi in tempo reale per un'offerta su misura.

Smart Product Uploader: Digitalizzazione automatizzata delle offerte delle PMI del turismo.

DIAM (Data Integration & Analytics Middleware): Integrazione dei dati e monitoraggio degli indicatori ESG lungo l'intera filiera.

AMBROSIA: AI al Servizio del Turismo Made in Italy

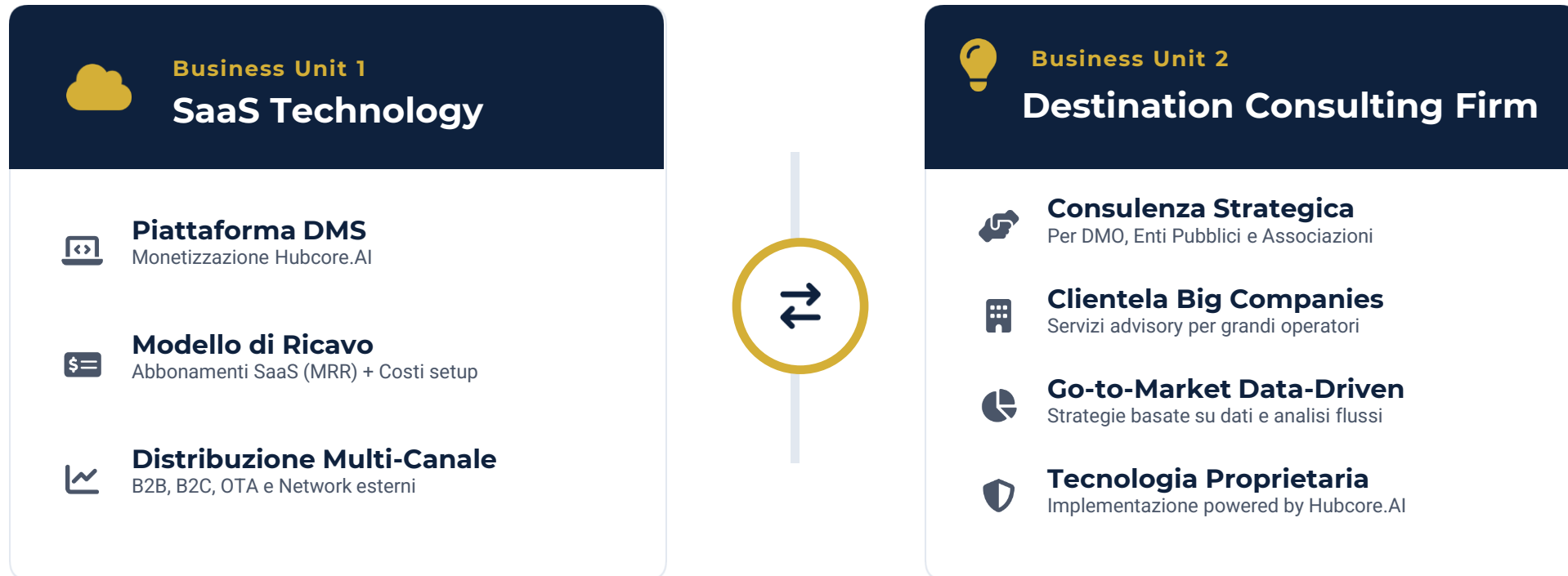
€ **4,0 M**
Finanziamento Totale

 **4**
Moduli AI Sviluppati

 **ESG**
Integrazione e Monitoraggio

2 Nuove Business Unit ad alta marginalità

Complementarietà e Marginalità: Le due Business Unit trasformano gli asset a disposizione (Marketplace e Tecnologia) in linee di ricavo ad alta marginalità e scalabilità, svincolate dai costi di struttura tradizionali.



Business Unit 1 – SaaS Technology

Ad ogni esigenza, la sua soluzione

Il portafoglio prodotti Hubcore.AI è disegnato per adattarsi in modo nativo alle diverse tipologie di operatori, fornendo per ciascuno il framework tecnologico ideale.



Posizionamento Strategico

Consulenza Dedicata: Divisione dedicata alla consulenza strategica per lo sviluppo e il posizionamento internazionale delle destinazioni turistiche.

Target: Supporto a istituzioni, operatori turistici e grandi infrastrutture di accesso al Paese Italia.

Il Modello Integrato

Competenze Core: Analisi approfondita dei mercati e dei flussi turistici per decisioni data-driven.

Sviluppo & Distribuzione: Creazione del prodotto, affiancata da strategie avanzate di marketing e distribuzione multicanale.

Evoluzione del Business Model

Integrazione Core: DCF si inserisce nel percorso di evoluzione del modello di business, integrando l'attività tradizionale.

Marginalità Elevata: Offerta di servizi di consulenza ad elevato valore aggiunto e marginalità superiore.

Are di Intervento



Istituzioni & DMO

Strategie per lo sviluppo turistico territoriale e la gestione dei flussi.



Big Companies

Consulenza per operatori privati e grandi player del settore travel.



Infrastrutture

Supporto ai poli infrastrutturali strategici per l'accesso al Paese.

Business Unit # 2 - Italia: il tesoro nascosto da valorizzare




GLI ASSET NAZIONALI NASCOSTI

 **58** Siti UNESCO (Record Mondiale)

 **5.500+** Borghi medievali

 **800+** Prodotti DOP/IGP

 **1.000+** Festival e tradizioni

 **Unico** Artigianato tradizionale

*"Il paese più desiderato al mondo,
ma il più difficile da prenotare."*

Destination Consulting Firm | Company Profile

–€74 Mld

EMERSO (40%)

Destinazioni iconiche
già vendute dalle OTA

Visibilità OTA

**–€111
Mld**

SOMMERSO (60%)

**Benchmark
Integrazione**

FR Francia

85% Integrato

ES Spagna

82% Integrato

IT Italia

SOLO 40%

Gap di Revenue
rispetto ai competitor:

-35%

! IL PROBLEMA

Mancanza di vision: assenza di progettualità futura per le vocazioni territoriali.

Frammentazione: ogni comune per conto suo, nessuna strategia coordinata.

Prodotti non competitivi: offerta generica non allineata alla domanda internazionale.

Gap tecnologico: sistemi obsoleti, nessuna piattaforma integrata.

Invisibilità sui mercati: assenti dai canali dove i turisti prenotano.

Nessuna data intelligence: decisioni basate su intuito, non su dati reali.

Spreco budget marketing: investimenti dispersi senza ROI misurabile.

✓ LA SOLUZIONE DCF

Progetto strategico: creazione di un posizionamento di lungo periodo.

Strategia unitaria: coordinamento stakeholder e posizionamento comune.

Prodotti data-driven: basati su 500M+ ricerche, esperienze desiderate.

Hubcore.AI proprietaria: piattaforma end-to-end integrata con 30+ provider.

Distribuzione 30+ canali: OTA, Tour Operator, B2B2C, canali direct.

Analisi scientifica: buyer personas, segmentazione, forecasting.

Marketing ROI: campagne ottimizzate con tracking e reporting KPI.

Business Unit # 2

Dal dato al mercato: il processo proprietario in 4 fasi



Business Unit # 2

Pipeline Destination Consulting Firm



Target

20 Progetti attivi

Distribuzione per Cluster



Cluster	Quota	Progetti
● Associazioni Territoriali	53,2%	9
● Operatori Privati	32 %	7
● Pubblico Istituzionale	14,8%	4

Progetto Operation Excellence (POE) sul Core Business



Produttività & Efficienza

Forte aumento della capacità produttiva dei Travel Designer grazie alle nuove skills e al supporto tecnologico. Riduzione drastica dei tempi di gestione pratica.

Integrazione Sistemi



Conversione & Marginalità

Maggiore conversione con Tripbuilder su tutti i mercati e aumento della marginalità media grazie a una clientela meno sensibile al prezzo.

Focus Luxury



Stabilità dei Volumi

Flusso prenotazioni costante tutto l'anno grazie alla varietà dei source markets e all'appartenenza ai grandi consortia globali.

Destagionalizzazione



Efficienza Opex e Capex

Revisione di tutti i processi, costi operativi e investimenti per raggiungere la massima efficienza aziendale grazie all'esame di ogni processo, linea di costo operativo e di investimento

Efficienza Opex e Capex

Impatto Strategico



Crescita Sostenibile

Incremento strutturale di ricavi e margini, svincolato dalla pura leva dei volumi low-yield.



Maggiore Resilienza

Un modello di business più solido, capace di assorbire meglio le fluttuazioni di mercato.



Posizionamento Competitivo

Brand percepito come più forte, affidabile e tecnologicamente avanzato agli occhi dei partner globali.

Azioni per la promozione del Turismo Sostenibile

Evento territoriale e valorizzazione delle destinazioni

Il Meet Forum – Stati Generali del Turismo Sostenibile è un evento dedicato alla valorizzazione dei territori, che riunisce istituzioni e operatori per promuovere modelli di turismo sostenibile. L'iniziativa punta a rafforzare il ruolo strategico delle destinazioni e a sostenere economie locali in linea con i principi ESG.



Museo Storico FS Pietrarsa, Portici - Meet Forum Napoli, Campania 2024

Coinvolgimento dell'ecosistema turistico

Il Meet Forum rappresenta una piattaforma di dialogo tra i principali attori del settore. L'obiettivo è creare sinergie, diffondere modelli sostenibili e rafforzare un approccio condiviso allo sviluppo del turismo.



Da sinistra verso destra: Tommaso Tanzilli (Presidente Gruppo FSI), Sandro Pappalardo (Presidente ITA Airways) Fabrizio Lobasso (Vice Direttore Generale MAECI) - Meet Forum Roma 2025

Meet forum – Stati Generali del Turismo Sostenibile (Edizione locale Taormina, 27-28/03/2025)

L'edizione di Taormina ha riunito istituzioni, operatori e stakeholder del settore in un contesto rappresentativo del turismo italiano. Focus su sviluppo sostenibile, innovazione dei modelli turistici e collaborazione pubblico-privata in ottica ESG.



Il Ministro delle Imprese e del made in Italy Adolfo Urso - Meet Forum Taormina, Sicilia 2025

Collaborazioni con istituzioni e università

Le iniziative coinvolgono istituzioni, università e organizzazioni impegnate nella sostenibilità. L'obiettivo è sviluppare competenze e supportare l'evoluzione del turismo attraverso un ecosistema integrato.



Assessore. Alessandro Onorato e Senatrice Licia Ronzulli - Meet Forum Roma 2025

MeetForum – Stati Generali del Turismo Sostenibile (Edizione Nazionale Roma, 19/06/2025)

L'edizione nazionale di Roma ha coinvolto istituzioni, amministrazioni e operatori del settore. L'evento ha favorito il confronto strategico su sostenibilità, innovazione e sviluppo del turismo in ottica ESG.



Il Ministro del Turismo Daniela Santanché - Meet Forum Roma, Lazio 2025

Premi alle imprese sostenibili

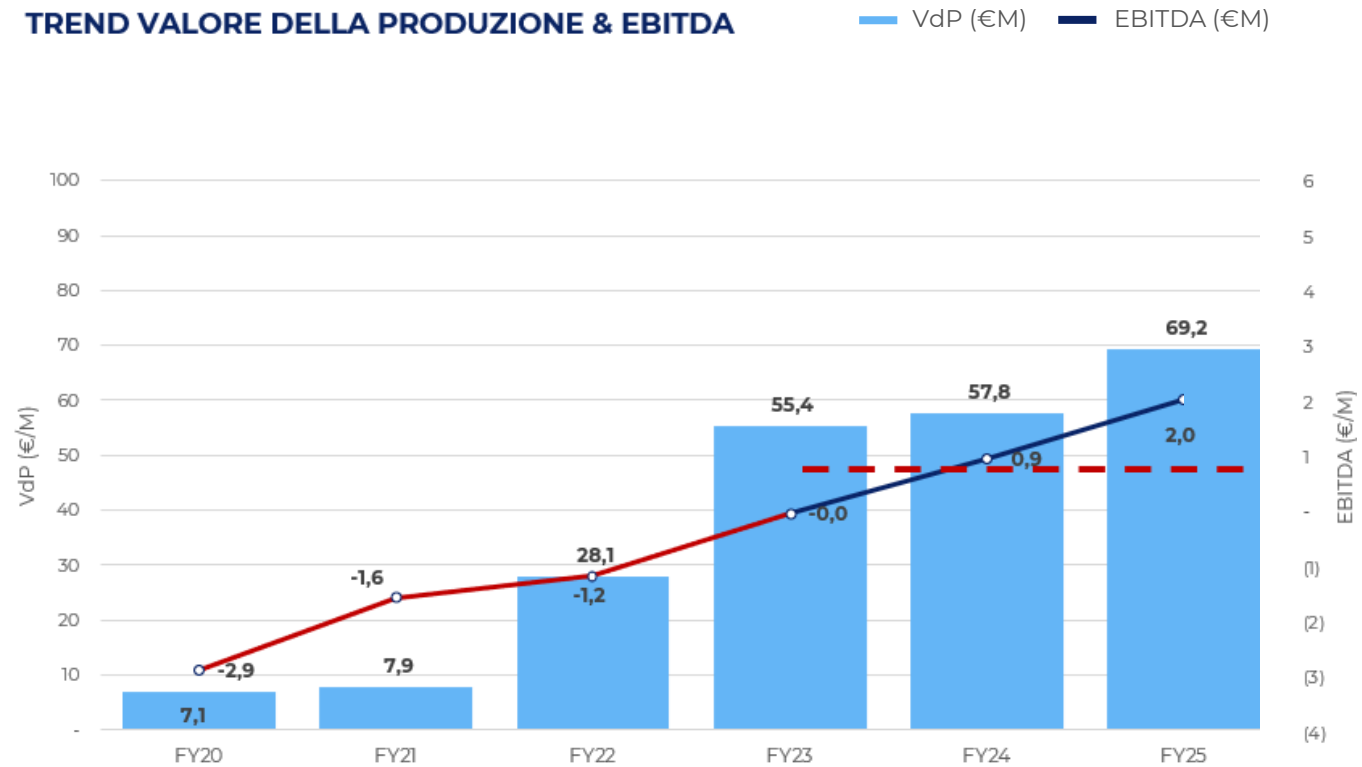
Destination Italia promuove premi per valorizzare imprese e professionisti distinti per progetti ESG. L'iniziativa incentiva la diffusione di modelli sostenibili e best practice nel settore turistico.



Astronauta ESA Paolo Nespoli Meet Forum Napoli, Campania

Financials - Conto Economico A 2020-E 2025

TREND VALORE DELLA PRODUZIONE & EBITDA



Conto Economico Consolidato

Conto Economico (Dati in migliaia di Euro)	31.12.2025	%	31.12.2024	%	Var %
Ricavi delle vendite	63.063	91%	52.374	91%	20%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	4.738	7%	3.933	7%	20%
Altri ricavi	1.383	2%	1.477	3%	-6%
Valore della Produzione	69.184	100%	57.783	100%	20%
Costi delle materie prime, sussidiarie e di merci	(13)	0%	(22)	0%	-41%
Costi per servizi	(60.030)	-87%	(49.968)	-86%	20%
- di cui servizi business	(56.484)	-82%	(46.997)	-81%	20%
- di cui altri servizi	(3.546)	-5%	(2.971)	-5%	19%
Costi per godimento beni di terzi	(328)	0%	(302)	-1%	9%
Costi del personale	(6.640)	-10%	(6.341)	-11%	5%
Oneri diversi di gestione	(166)	0%	(213)	0%	-22%
EBITDA	2.007	3%	937	2%	> 100%
Ammortamenti e svalutazioni	(3.782)	-5%	(2.557)	-4%	48%
Accantonamenti	(57)	0%	(80)	0%	-28%
EBIT	(1.833)	-3%	(1.700)	-3%	-8%
Proventi e (Oneri) finanziari	(963)	-1%	(302)	-1%	> 100%
EBT	(2.796)	-4%	(2.003)	-3%	-40%
Imposte sul reddito	421	1%	375	1%	12%
Risultato d'esercizio	(2.375)	-3%	(1.628)	-3%	-46%

Focus Q1 2026 - Un ottimo inizio

1. Performance Finanziaria

Ricavi Vendite Consolidati: €21,9M (+1,6% YoY rispetto a Q1'25 €21,6M).

Margine di Contribuzione 1: €2,9M (+16,4% YoY rispetto a Q1'25 €2,5M).

2. Evoluzione Mix Geografico

Americhe (Fascia Medio-Alta): Straordinaria crescita del +38% YoY in termini di GTV, trainata dalla domanda premium.

Europa: Solida performance con +17% YoY GTV, confermando l'attrattiva del mercato continentale.

3. Resilienza nel Contesto Geopolitico

Destinazione Rifugio: L'Italia si conferma meta alternativa preferenziale nonostante i conflitti in Medio Oriente e le tensioni sui dazi USA.

Percezione di Sicurezza: Orientamento crescente dei viaggiatori internazionali verso destinazioni percepite come sicure e culturalmente ricche.

Forza del Brand Italia: La diversificazione dei source market mitiga i rischi legati a specifiche aree geografiche.

Highlight Q1 2026



+1,6% YoY

Crescita Ricavi Vendite



+16,4% YoY

Margine di Contribuzione 1




+38% YoY

GTV Americhe Medio-Alta

CONTATTI

Destination Italia S.p.A.

 Viale Andrea Doria 44, 20124 Milano – Italia

 [destinationitaliagroup.com](https://www.destinationitaliagroup.com)

DISCLAIMER: I dati, le stime e i valori contenuti in questa presentazione sono forniti a scopo esclusivamente informativo e riflettono le attuali risultanze di Destination Italia, basate su elaborazioni interne. Pertanto, tali contenuti sono da considerarsi indicativi e soggetti ad aggiornamenti.