



Comunicato Stampa

FORTE CRESCITA DEL TASSO MENSILE DI SOTTOSCRIZIONE DI NUOVI CONTRATTI NEL TRIMESTRE GENNAIO – MARZO

- **CANALE RETAIL: AUMENTO DI 9X NEL SEGMENTO ENERGIA E 8X NEL SEGMENTO GAS**
- **CANALE AGENZIE: AUMENTO DI 6X SIA NEL SEGMENTO ENERGIA SIA NEL SEGMENTO GAS**

Saluzzo (CN), 22 aprile 2025 – eVISO S.p.A. (simbolo: EVISO) – società di tecnologia (COMMOD-TECH), quotata all'EGM, con una infrastruttura di intelligenza artificiale proprietaria che opera nel settore delle materie prime (luce, gas, mele) – comunica che, nel trimestre gennaio – marzo 2025, il tasso mensile di sottoscrizione di nuovi contratti ha segnato un forte incremento sia nel canale retail sia nel canale agenzie rispetto alla media dell'intero 2024, con performance nettamente superiori rispetto alle attese del management.

In particolare, nel canale retail **il tasso mensile di sottoscrizione di nuovi contratti è aumentato di 9 volte** nel segmento energia, attestandosi a quota 234 POD al mese rispetto a 26 POD al mese nel 2024, e di **circa 8 volte nel segmento gas**, arrivando a quota 131 PDR al mese rispetto a 17 PDR al mese nel 2024. L'aumento del numero di contratti siglati è il risultato dell'apertura del punto vendita nella nuova sede, dei numerosi accordi quadro siglati a livello locale e dell'aumento della penetrazione del brand eVISO nel tessuto locale.

Nel canale agenzie, **il tasso mensile di sottoscrizione di nuovi contratti è aumentato di circa 6 volte sia nell'elettricità**, a quota 127 POD al mese rispetto a 20 POD al mese nel 2024, **sia nel gas**, a quota 60 PDR al mese rispetto a 10 PDR al mese nel 2024. L'aumento del numero di contratti siglati è il risultato dell'espansione della rete di agenzie, della unicità dell'offerta eVISO nel segmento PMI e delle piattaforme digitali proprietarie messe a disposizione dei partner.

Lucia Fracassi, Direttore Generale di eVISO, ha commentato: *“Gli accordi commerciali siglati nei mesi scorsi con importanti realtà del territorio piemontese e ligure stanno portando risultati concreti. Il tasso di crescita sul canale retail è aumentato di 9 volte, a conferma sia della scalabilità del business e della piattaforma, sia a conferma della unicità della proposta di valore di eVISO. I nuovi canali di vendita, retail e agenzie, si sommano agli ottimi risultati dei canali già esistenti: rete commerciale e canale reseller nei segmenti luce e gas”.*

Sergio Amorini, Direttore Business Development, ha commentato: *“Nel corso degli ultimi 6 mesi la forza commerciale eVISO nel segmento di vendita indiretta tramite agenzie è stata potenziata in modo significativo con l'ingresso di nuovi collaboratori interni e l'acquisizione di numerose nuove agenzie di vendita su tutto il territorio nazionale. Sono fiducioso che eVISO potrà continuare ad espandere i volumi sul canale indiretto sia grazie all'apertura di nuove agenzie, sia aumentando la produttività di ogni singola agenzia”.*



Corso Luigi Einaudi, 3, • 12037 Saluzzo (CN) • T 017544648 • investor.relations@eviso.it • www.eviso.ai

Codice Fiscale P. IVA: 0346 8380 047 • Cap.soc: 369.924,39 euro i.v.

TICKER BORSA ITALIANA: EVISO • CODICE ISIN: IT0005430936



Si precisa che il canale retail si basa su un modello di vendita diretta nel segmento energia e gas, con operatività prevalente in Piemonte, attraverso il nuovo punto vendita dedicato e accordi commerciali con partner strategici quali la Banca di Cherasco e l'Ordine degli Ingegneri di Torino.

Il canale agenzie, invece, adotta un approccio di vendita indiretta, grazie alla stipula di mandati con agenzie plurimandatarie che promuovono i contratti a livello nazionale.

Il presente comunicato stampa è disponibile nella sezione Investor Relations del sito www.eviso.ai. Per la trasmissione delle Informazioni Regolamentate la Società si avvale del sistema di diffusione EMARKET SDIR disponibile all'indirizzo www.emarketstorage.com, gestiti da Teleborsa S.r.l. - con sede Piazza di Priscilla, 4 - Roma - a seguito dell'autorizzazione e delle delibere CONSOB n. 22517 e 22518 del 23 novembre 2022.

eVISO è una COMMOD-TECH che ha sviluppato una piattaforma di intelligenza artificiale che crea valore nel mercato delle materie prime, ad oggi 3: power, gas e fresh apples. Nel segmento power, eVISO fornisce servizi di power-tech (tecnologia ed energia elettrica) in Italia lungo tutta la filiera di valore: tramite il canale diretto (B2B e B2C), ad altri operatori del mercato elettrico (B2B2C) e anche upstream ai produttori di energia rinnovabile su tutto il territorio italiano. Nel canale diretto, eVISO serve circa 20.000 utenti: Piccola e media impresa (PMI), aziende agricole, negozi e ristoranti in Bassa Tensione e Media Tensione. Nel canale indiretto (B2B2C), eVISO serve oltre 100 concorrenti e oltre 500.000 utenze in tutta Italia.

Per info: <https://www.eviso.ai/>

Contacts:

Investor Relations eVISO

Federica Berardi

investor.relations@eviso.it

Tel: +39 0175 44648

Investor Relations

CDR Communication SRL

Vincenza Colucci

vincenza.colucci@cdr-communication.it

Tel. +39 335 6909547

Marta Alocci

marta.alocci@cdr-communication.it

Tel. +39 327 7049526

Euronext Growth Advisor

EnVent Italia SIM S.p.A.

Via degli Omenoni 2 – Milano, 20121

ega@envent.it

Tel: +39 02 22175979

Media Relations

CDR Communication SRL

Martina Zuccherini

martina.zuccherini@cdr-communication.it

Tel. +39 339 4345708



Corso Luigi Einaudi, 3, • 12037 Saluzzo (CN) • T 017544648 • investor.relations@eviso.it • www.eviso.ai

Codice Fiscale P. IVA: 0346 8380 047 • Cap.soc: 369.924,39 euro i.v.

TICKER BORSA ITALIANA: EVISI • CODICE ISIN: IT0005430936