

Milano 14:08
33.797 -0,05% ↘

Nasdaq 7-ott
19.801 0,00% =

Dow Jones 7-ott
41.954 -0,94% ↘

Londra 14:08
8.212 -1,10% ↘

Francoforte 14:08
19.082 -0,11% ↘



teleborsa



[Home](#) [Notizie](#) [Quotazioni](#) [Rubriche](#) [Agenda](#) [Video](#) [Analisi Tecnica](#)

[Home Page](#) / [Notizie](#) / SosTravel.com, CFO SIM avvia copertura con Buy e TP a 1,5 euro

SosTravel.com, CFO SIM avvia copertura con Buy e TP a 1,5 euro

Finanza, Consensus 08 ottobre 2024 - 12.38



(Teleborsa) - CFO SIM ha **iniziato la copertura** sul titolo [SosTravel.com](https://www.sostravel.com), società che opera nel mercato dei servizi di assistenza al viaggiatore e quotata su Euronext Growth Milan. Il prezzo obiettivo è stato fissato a **1,50 euro** per azione (con un upside potenziale del 40%), mentre il giudizio sul titolo è "**Buy**".

ADVERTISEMENT



Gli analisti prevedono che i **ricavi** mostreranno un CAGR23-26 a due cifre del 13,0%, abbastanza in linea con il Business Plan della società (+15,8%) e basato su diverse ipotesi per ciascuna linea di business: 1) Si prevede che **Travel Booking** aumenterà a un CAGR23-26 del 12,7%, grazie a un solido aumento delle vendite di soluzioni di alloggio, mentre 2) Si prevede che **Digital Passenger Services** crescerà a un CAGR23-26 del 17,3%, principalmente sostenuto da nuovi accordi di distribuzione sia per i servizi Lost Luggage Concierge che per Dr. Travel.

Si prevede che **EBITDA** e **utile netto** aumenteranno a un CAGR23-26 del 90,8% e del 13,8%, rispettivamente, guidati da un mix di vendite più redditizio. Si prevede che la **conversione EBITDA-FCF** supererà in media il 65% all'anno nel 2024-26, alla luce di un modello di business estremamente leggero in termini di asset. Si prevede che l'**NFP** scenderà da 0,1 milioni di debito nel 2024 a 2,8 milioni di euro di cassa nel 2026

Secondo CFO SIM, la **prossima fase del percorso di crescita** di Sostravel è principalmente focalizzata su: 1) arricchimento della gamma di servizi del segmento Private Label, 2) ampliamento della formula Secret Village, 3) realizzazione di significative opportunità di cross-selling sulla base della proposta di valore altamente complementare e, 4) firma di nuovi accordi di distribuzione al fine di espandere il servizio Lost Luggage Concierge in nuovi canali di vendita e segmenti del settore dei viaggi.

(Foto: Carrie Allen www.carrieallen.com on Unsplash)

Condividi

