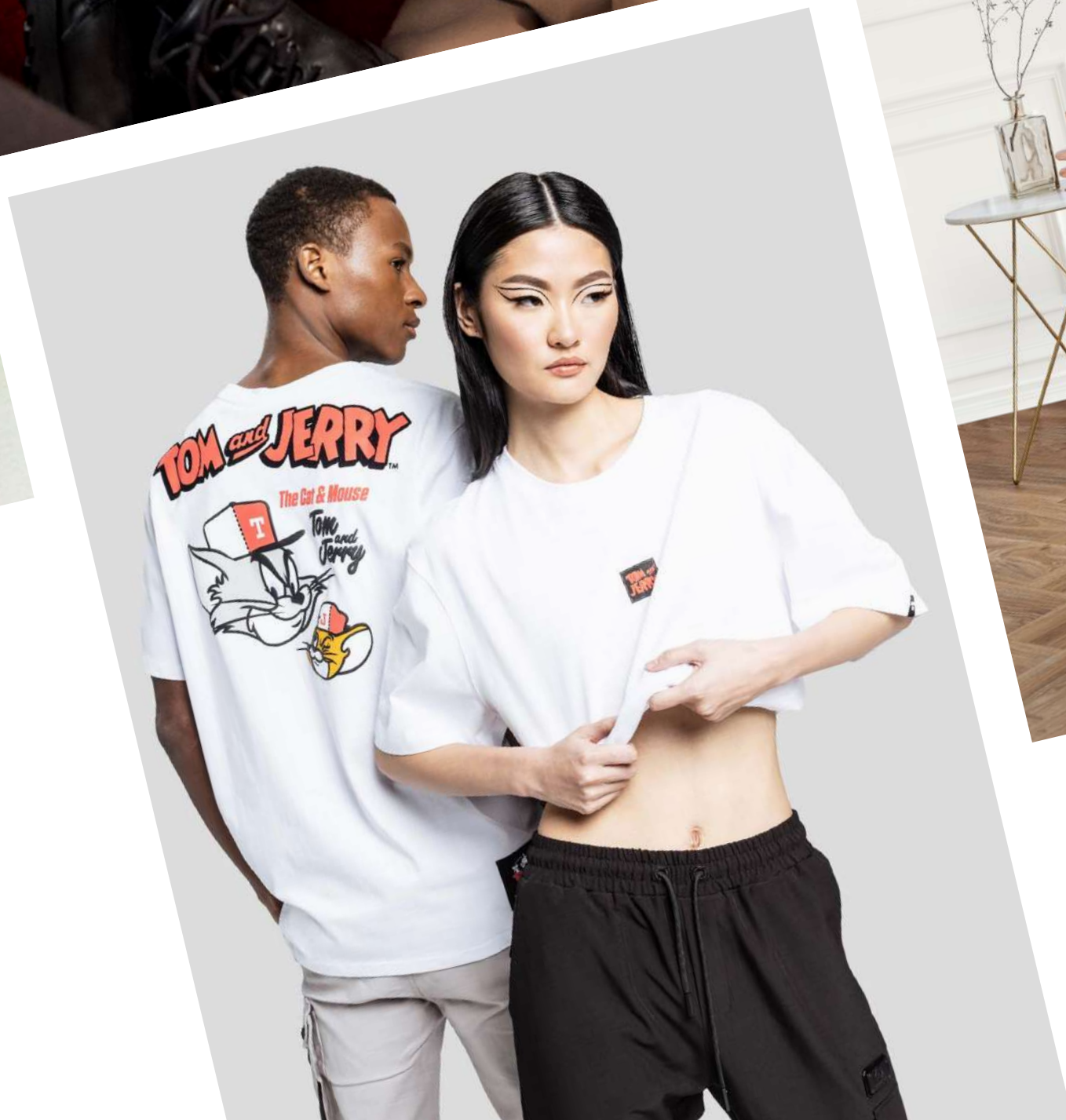




Bubbles

באבלס אינטרגרופ בע"מ

FULL FUNNEL COMMERCE

מצגת לשוק ההון אוגוסט 23

מצגת זו הוכנה על ידי קבוצת באבלס אינטרגרופ בע"מ להלן: "החברה" ו/או "באבלס" ו/או "הקבוצה" ו/או "קבוצת באבלס".

מצגת זו אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות ערך של החברה, הזמנה לקבלת הצעות כאמור או חוות דעת בקשר להשקעה או רכישה כאמור. כמו כן, אין במצגת כדי להוות תחליף לייעוץ השקעות או שיווק השקעות המתחשב בנתוניו וצרכיו המיוחדים של כל אדם ו/או משקיע והאמור בה אינו מהווה חוות דעת מקצועית או תחליף לשיקול דעת של משקיע פוטנציאלי וכן אינה מחליפה את הצורך בבדיקה עצמאית.

המצגת אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה, פעילותה או את כל המידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בחברה. על מנת לקבל תמונה מלאה של פעילות החברה ושל הסיכונים בפעילות עימם מתמודדת החברה יש לעיין בדוח התקופתי של החברה לשנת 2022 (מספר אסמכתא: 043578-01-2023), ובדיווחים שפורסמו או שיפורסמו ע"י החברה לציבור ("דיווחי החברה"). המצגת אינה כוללת מידע מהותי חדש אשר טרם פורסם לציבור, והיא נועדה אך ורק לשרת את ציבור המשקיעים בחברה ונועדה אך ורק לשם המחשת מידע הכלול בדיווחים המיידים, באמצעות הצגה נוחה ותמציתית. על אף האמור, ישנם נתונים הנכללים במצגת, המוצגים באופן ו/או בעריכה ו/או בפילוח שונה מהאופן בו תוארו בדיווחי החברה. בכל מקרה של סתירה ו/או אי התאמה בין המידע המוצג במצגת זו לבין האמור בדיווחים קודמים של החברה שפורסמו לציבור ו/או בדיווחים שיפורסמו על ידי החברה בעתיד כמתחייב על פי הדין, יגבר האמור בדיווחים לציבור כאמור.

המצגת עשויה לכלול נתונים שהחברה אספה מצדדים שלישיים; החברה אינה יכולה לערוב לנכונותם של נתונים אלו היות ולא בדקה אותם בעצמה. למען הסר ספק מובהר, כי בכפוף לכל דין, החברה אינה מחויבת בעדכון או בשינוי של כל נתון, תחזית או הערכה שנכללו במצגת על מנת שישקפו אירועים או נסיבות שיחולו לאחר מועד עריכת המצגת.

מצגת זו כוללת התפתחויות עתידיות שאינן ודאיות – מידע צופה פני עתיד, כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח-1968. מידע כאמור כולל בין היתר, תחזיות, מטרות, הערכות ואומדנים, לרבות מידע המובא בדרך של איורים, גרפים וסקירות, המתייחסים לאירועים או עניינים עתידיים, אשר עשויים שלא להתממש, או להתממש באופן שונה מהותית מכפי שנצפה ואשר אינם בשליטת החברה. מידע צופה פני עתיד אינו מהווה עובדה מוכחת והוא מבוסס רק על נקודת ראותה והערכתה הסובייקטיבית של הנהלת החברה נכון למועד המצגת, המתבססת בין השאר, על ניתוח מידע כללי, הידוע להנהלת החברה במועד עריכת מצגת זו, ובכלל זה נתונים סטטיסטיים שפרסמו גופים ורשויות שונות, פרסומים מקצועיים, פרסומים ציבוריים, וכן מחקרים וסקרים אשר לא ניתנה בהם התחייבות לנכונותו או לשלמותו של המידע הכלול בהם ונכונותו לא נבחנה על ידי החברה באופן עצמאי. התממשותו או אי התממשותו של מידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה והשוק בו היא פועלת, וכן מההתפתחויות בסביבה הכללית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה והשוק בו היא פועלת, אשר אינם ניתנים להערכה או ניתנים להערכה באופן חלקי בלבד ובאופיים אינם מצויים בשליטת החברה. אין באמור כדי לגרוע מגורמי סיכון ייחודיים הנוגעים לחברה כפי שפורטו בדיווחי החברה ואשר מהווים חלק בלתי נפרד ממידע צופה פני עתיד כאמור, על ההסתייגויות הכלולות לעיל ולהלן.

לפיכך, קוראי מצגת זו מוזהרים בזאת, כי תוצאותיה והישגיה בפועל של החברה בעתיד עלולים להיות שונים מהותית מאלו שהוצגו במידע צופה פני עתיד המובא במסגרת מצגת זו.

באבלס אינטרגרופ היא חברה ציבורית המתמחה בקמעונאות וטכנולוגיה. החברה מחברת בין מותגים מובילים וקהלים מגוונים (כיבואן בלעדי ובהסכמי רישיון) באמצעות פלטפורמות קומרס וטכנולוגיות מתקדמות ב - Online וב - Offline. החברה מפעילה 8 אתרי מסחר מקוון, 16 חנויות מותג וכ - 80 נקודות מכירה סיטונאיות תוך שימוש ב - AI ו - BIG DATA להעמקת יכולות המכירה.

מי אנחנו

משימה וחזון

החזון של באבלס - לחבר את המותגים הטובים ביותר, הטכנולוגיות המתקדמות ביותר, כלי ה-AI החדשניים ביותר והלקוחות הנכונים ביותר באמצעות חווית קניה של "360" - Full Funnel Commerce.

**מכל מקום.
בכל זמן.
לכל אחד/ת.**



מבנה באבלס אינטרגרופ

מכל מקום.
בכל זמן.
לכל אחד/ת.

FULL FUNNEL
COMMERCE

01

Bubbles מותגים

ייבוא בלעדי והסכמי
רישיון וייצור למותגי
אופנה לילדים/ות

03

העוגן- באבלס הום

פעילות שיווק, יבוא
והפצה בתחום הריהוט
וה- Home Décor (תחילת
פעילות Q3, 23)

02

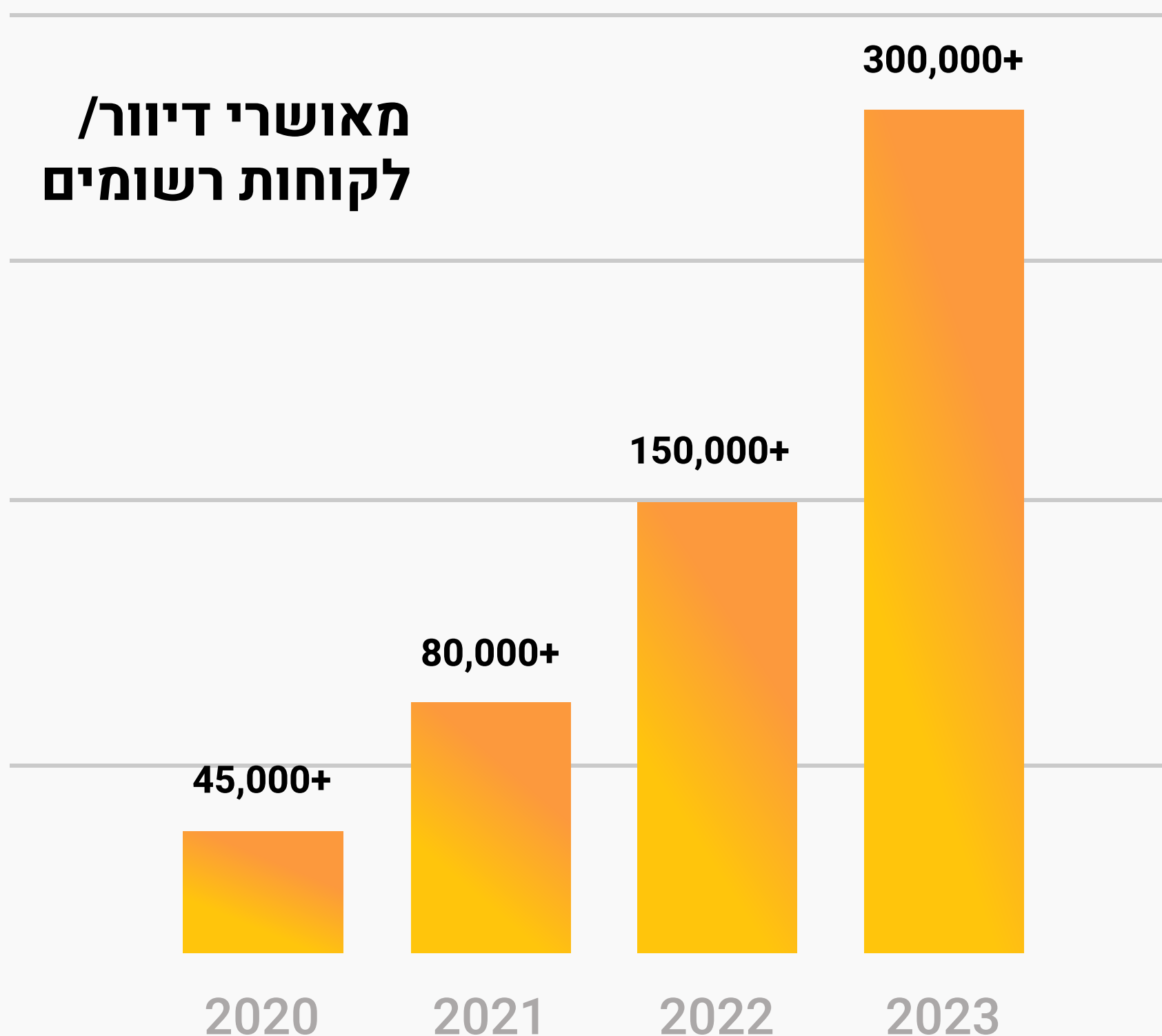
BNC TECH

שותפויות מניבות עם
מותגי יוקרה מבוססות
קומרס מתקדם, חדשנות
טכנולגית וכלי AI ייחודיים

04

Vendome (אופנה)

פעילות קמעונאית של מותגי
יוקרה לגברים ונשים - בייבוא
בלעדי והסכמי רישיון
בשילוב טכנולוגיה מתקדמת
(תחילת פעילות Q1, 24)



המספרים החזקים של באבלס ב-2023

300k+

מאשרי דיוור/לקוחות
רשומים

50+

עובדים ועובדות
במחלקות השונות

60+

מותגי יוקרה
בעולמות האופנה

8

אתרי איקומרס
בישראל ובחו"ל

100+

נקודות מכירה
בפריסה ארצית



חיים נחום

מייסד ודירקטור
סמנכ"ל פיתוח עסקי
ושרשרת אספקה



יודי לזר

מייסד ודירקטור
מנכ"ל



רון טויטו

יו"ר דריקטוריון
ובעל מניות



יואל ברלין

Head of AI



אבירם גולן

מנהל קמעונאות



עמית עדי הראל

סמנכ"ל כספים

באבלס מחברת.

בין מותגים ולקוחות, בין קמעונאות מסורתית וחדשנות
טכנולוגית, בין Online ו-Offline ובין פוטנציאל עסקי מוכח
למנהיגות עסקית מנוסה, יצירתית, מקצועית, שקולה,
חדשנית ומלאת תשוקה.



& MORE

* הסכמי מסחר



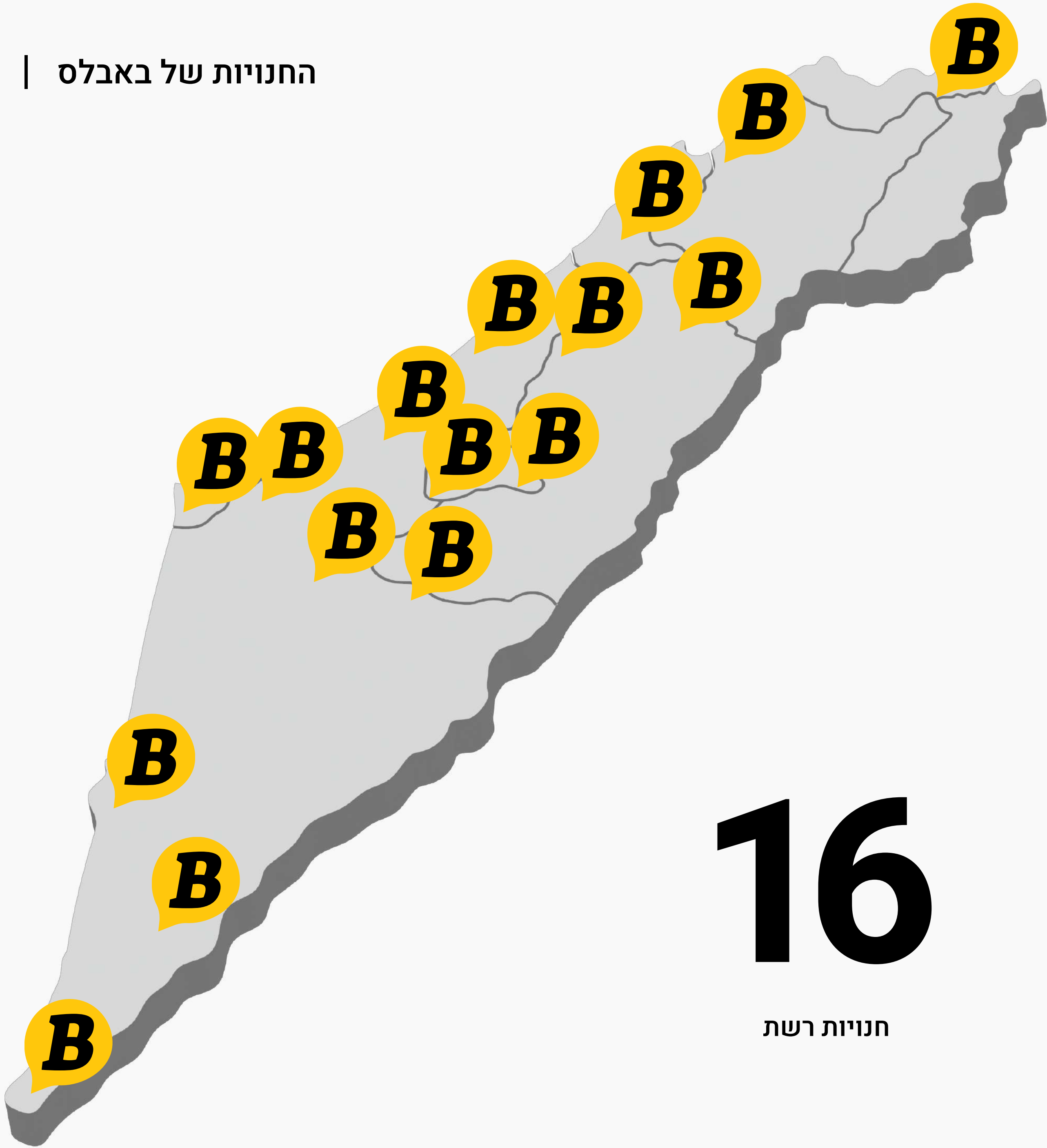
* הסכמי יבואן בלעדי והסכמי רישיון

עם מבחר ענק של

60+ מותגים

למגוון קהלי יעד ושוק פוטנציאלי רחב ובלתי מוגבל – באבלס מציעה חווית קניה מדויקת לכולם/ן: אימהות ואבות, ילדים וילדות, גברים ונשים, חילונים ודתיים – המגיעים ממגזרים שונים ומדברים שפות שונות.

מכל מקום. בכל זמן.
לכל אחד/ת.



בחר את חויית הקנייה שמתאימה לך.

**FULL FUNNEL
COMMERCE** מכל מקום.
בכל זמן.
לכל אחד/ת.

16

חנויות רשת

80+

נקודות מכירה
בפריסה ארצית

8

אתרי E-Commerce
מתקדמים בארץ ובחו"ל



**מעטפת
זכינות מלאה**

המציעה למותגים תמיכה יצרנית, תפעולית ושיווקית כוללת, מקטינה סיכונים, מגדילה חשיפה ומבטיחה את רווחיות המותג



**מערך יצור
והפצה עצמאי**

המאפשר לוקליזציה של המותגים לקהל הישראלי, אופטימיזציה של ניהול המלאי וחסכון תפעולי



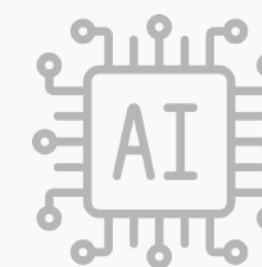
ניתוח Big Data

המאפשר שיתוף מידע בין המותגים המשותפים בפעילויות החברה השונות ואופטימיזציה של הצעות הערך ללקוחות



**מערכי שיווק
ופרסום ייעודיים**

תוך שימוש בכלים הטכנולוגים המתקדמים ביותר ובשיטות שיווק חדשניות המותאמות למותג ולקהלי היעד הספציפיים



**שימוש בפתרונות
חדשניים AI**

לצורכי חיזוי מגמות, שיווק ואופטימיזציה של קהלי היעד – ומתן הצעות ערך מותאמות בזמן המתאים ובמקום הנכון



**הקמת מערכי
קומרס "360"**

פלטפורמת Online ייעודית לצד חנויות מותג ונקודות מכירה המאפשרות חווית לקוח הוליסטית ואפשרויות רכישה מגוונות

**באבלס מספקת פתרון
ייחודי לאתגרים של מגוון
קהלים ומותגים במגוון
סגמנטים- ומייצרת ערך
לכל אחד ואחת מבעלי
העניין שלה: משקיעים,
לקוחות, מותגים ושותפים**



אופנת פרימיום לילדים

*הפתרון שלנו

לראשונה בישראל, Bubbles מותגים מציעה התמחות ספציפית באופנת Premium לילדים כולל הסכמי יבוא בלעדי, רישיונות ייצור, הפצה ומכירה וניהול מערכי קומרס "360",
ב - Online וב - Offline

הצורך

העדר התמחות ספציפית בישראל באופנת פרימיום לילדים. התמחות שעונה על הצורך של המותגים מצד אחד - ושל הלקוחות בצד השני

המודל העסקי

התמחות ייחודית במותגי Premium לילדים בעולם האופנה, הכולל הסכמי ייבוא וייצור בלעדיים עם מותגים בינלאומיים מובילים כולל פתרונות Commerce ושיווק חדשניים



BOSS

REPLAY

פתרון "360": מעטפת ייצור
והפצה, ניהול רצפת מכירה
(כולל סיטונאות), עיצוב
המבוסס על חיזוי מגמות,
ניהול פעילות שיווק ופתרון
E-Commerce ייעודי

"לוקליזציה":
התאמה אישית
לקהל היעד המקומי

התמחות בלעדית באופנת
פרימיום לילדים/ות:
לראשונה בישראל ניהול
פעילות מותגים המתמחה
באופן בלעדי בשוק אופנת
הפרימיום לילדים/ות

פריסה ארצית של 16
חנויות מותג ועוד כ- 80
נקודות מכירה

חווית קניה הוליסטית
וייחודית: הכל במקום אחד
לטובת קניה מדויקת יותר
ומשתלמת יותר ללקוח
מתוך מגוון רחב של
מותגים בלעדיים

ה-WIN

WIN

של Bubbles

מותגים בשוק
הילדים/ות

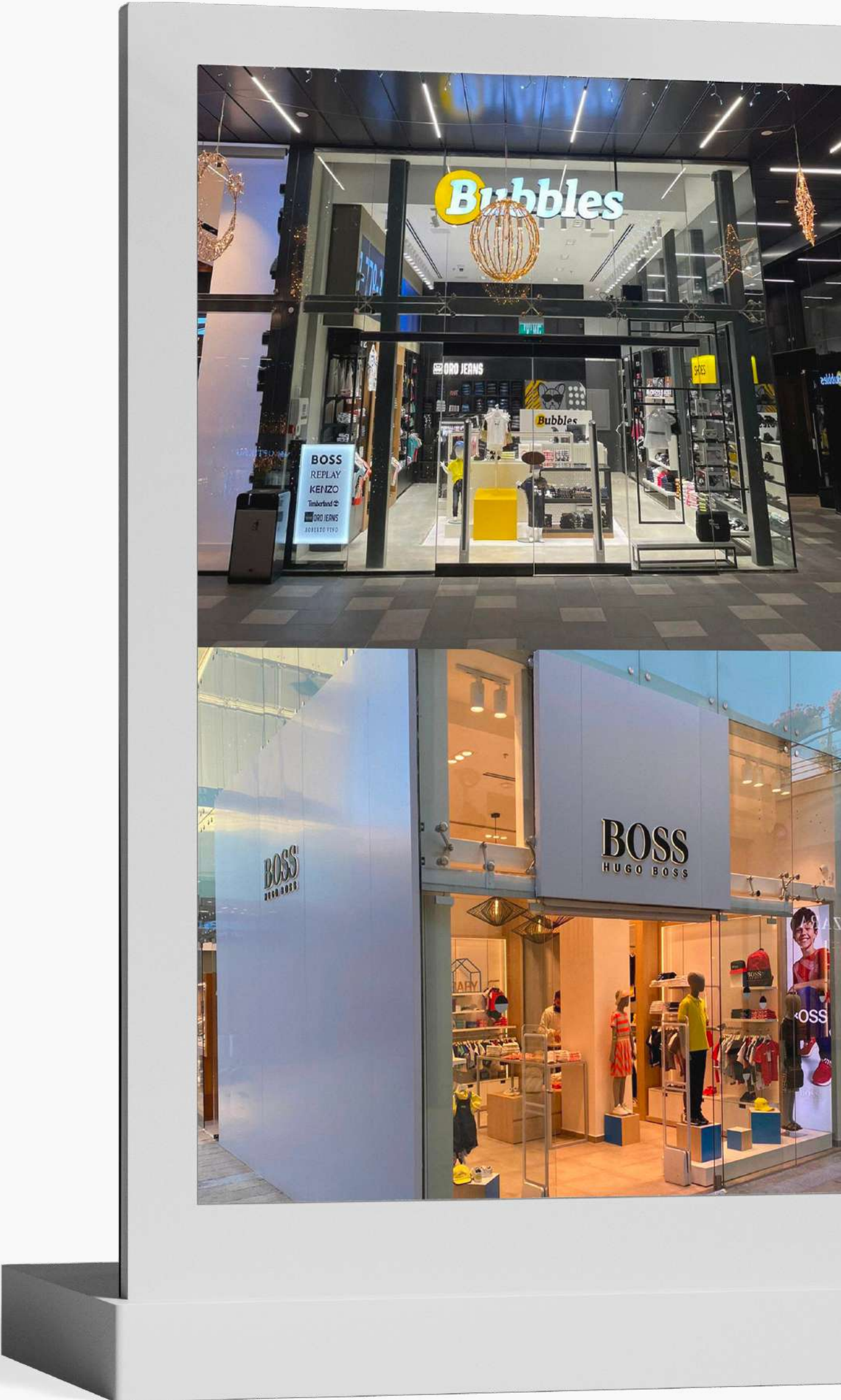
חנות מקוונת



שווארום סיטונאות
היברידית



16 חנויות רשת





הצעת הערך שלנו

מעטפת ה-BNC של באבלס מאפשרת למותגים/שותפים להתקדם לפעילות קומרס היברידית חדשנית. המעטפת הטכנולוגית, התפעולית והשיווקית מאפשרת למותגים להגדיל חשיפה, לחדור לשווקים חדשים ולייצר רווחיות גבוהה יותר.

הצורך

מותגי הביניים בעולמות ה-Premium מתקשים להסתגל אל עולם הקומרס החדש ולייצר פעילות היברידית (בעיקר Online) רווחית. התוצאה: חשיפה נמוכה יחסית, ירידה ברווחים וחוסר יכולות להתחרות עם מותגי העל.

המודל העסקי

מודל שותפות ייחודי עם מותגי אופנת פרימיום בינלאומיים המבוסס על מערכי E-Commerce, חדשנות, מתקדמים AI וכלי Big Data.

**Brand
New
Commerce**

ה-WIN WIN

של מעטפת
BNC

01	מעטפת תפעולית-שיווקית- מסחרית מלאה למותגי ביניים-פרימיום לקהלים של ילדים/ות (בלעדי) ומבוגרים	02	ניהול תהליכי היצור וניהול מלאי מתקדם המאפשרים התייעלות וחסכון תפעולי
03	ניהול השיווק והפרסום תוך שימוש בטכנולוגיות AI מתקדמות - להגיע לכל לקוח עם המסר הנכון ובזמן הנכון (כולל כ- 97% מהפוטנציאליים שאינם קונים בחשיפה ראשונית)	04	מאגר דאטה שיתופי ייחודי לקבוצה (300 אלף + מאושרי דיוור) למיקסום הזדמנויות הרכישה
05	חיבור Online ו- Offline למיקסום החשיפה תוך שיפור חווית הלקוח, הגיוון והפרסונליזציה	06	מערך זכיינות המספק מעטפת תמיכה מלאה

באמצעות טכנולוגיות AI מתקדמות ו-Big Data מרכז
החדשנות שלנו מאפשר לשותפינו במותגי ה-BNC חיזוי
מגמות, לוקליזציה, ייצור ושיווק מדויקים ומניבים יותר



שיווק ומכירה חכמים
המאפשר לייצר פרסונליזציה
לצד אוטומציות שיווקיות
חכמות (טירגוט "מתלבטים"
עם הצעות ערך מתאימות)



תהליכי עיצוב חדשניים
המאפשרים למותגים שלנו
"אופטימיזציה עיצובית" וייצור
עיצובים אופנתיים יותר



חיזוי מגמות המאפשר לנו
ולשותפינו לצפות - ואף לייצר -
לייצר סגנונות פופולריים ולעצב
טרנדים חדשים כמובילי שוק



ייעול תהליכים וחסכון בעלויות
בתהליכי הייצור, האספקה,
השיווק והמכירה - על ידי שימוש
בכלים אוטומטיים וטכנולוגיות AI



ניהול שרשרת אספקה - מהיצור,
דרך ניהול המלאי ועד האספקה -
המסייעת לשיפור קבלת ההחלטות
והקטנת עודפים

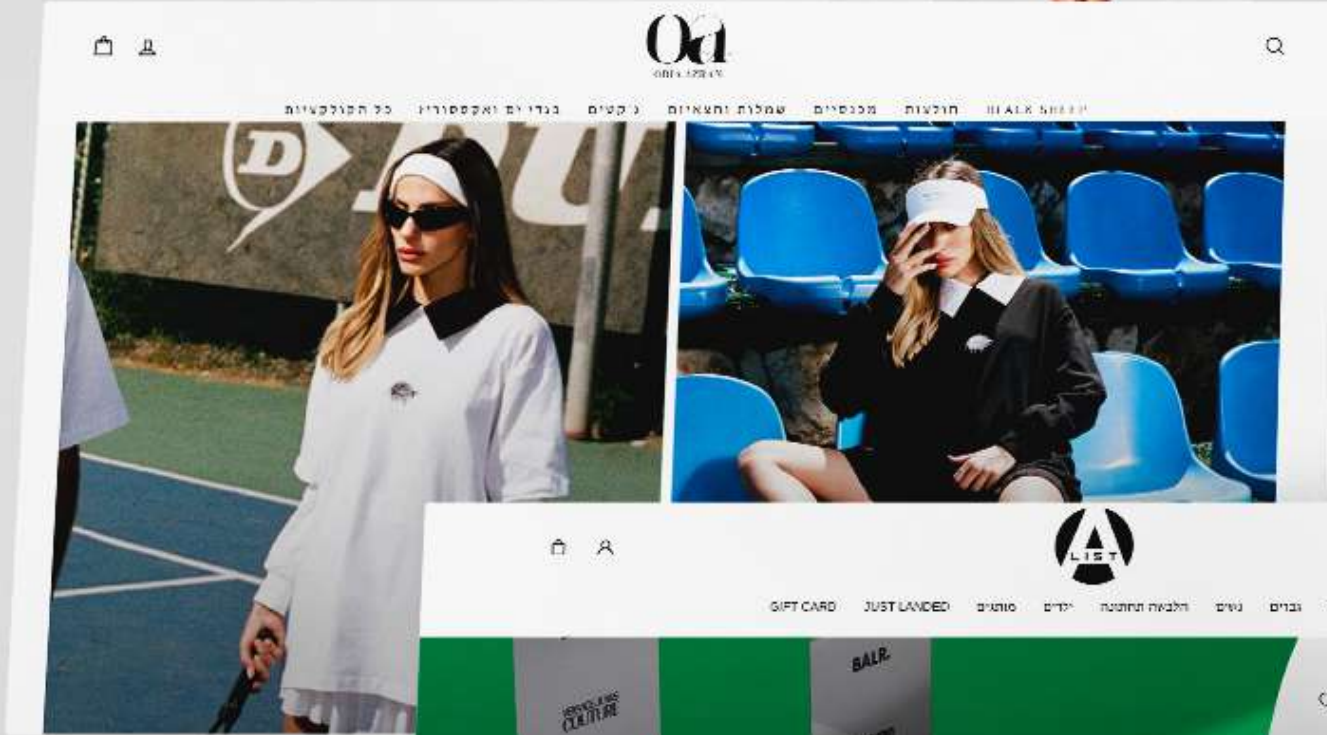
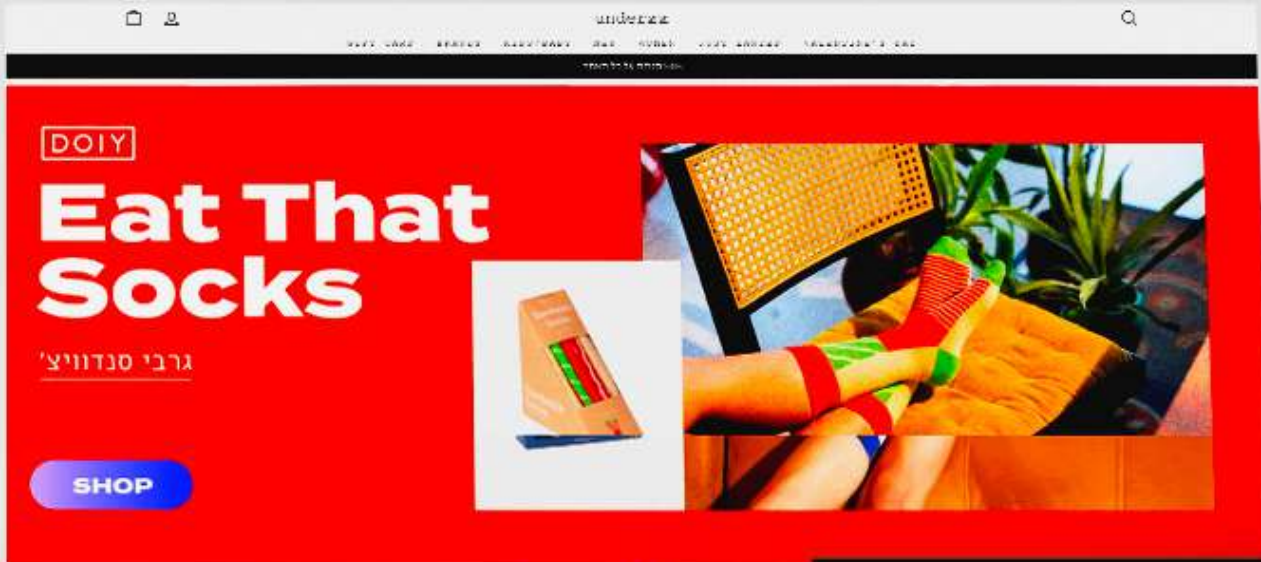


שירות לקוחות וחוויית לקוח
מתקדמים המאפשרים שירות
מותאם, חכם, יעיל, מהיר וחסכוני

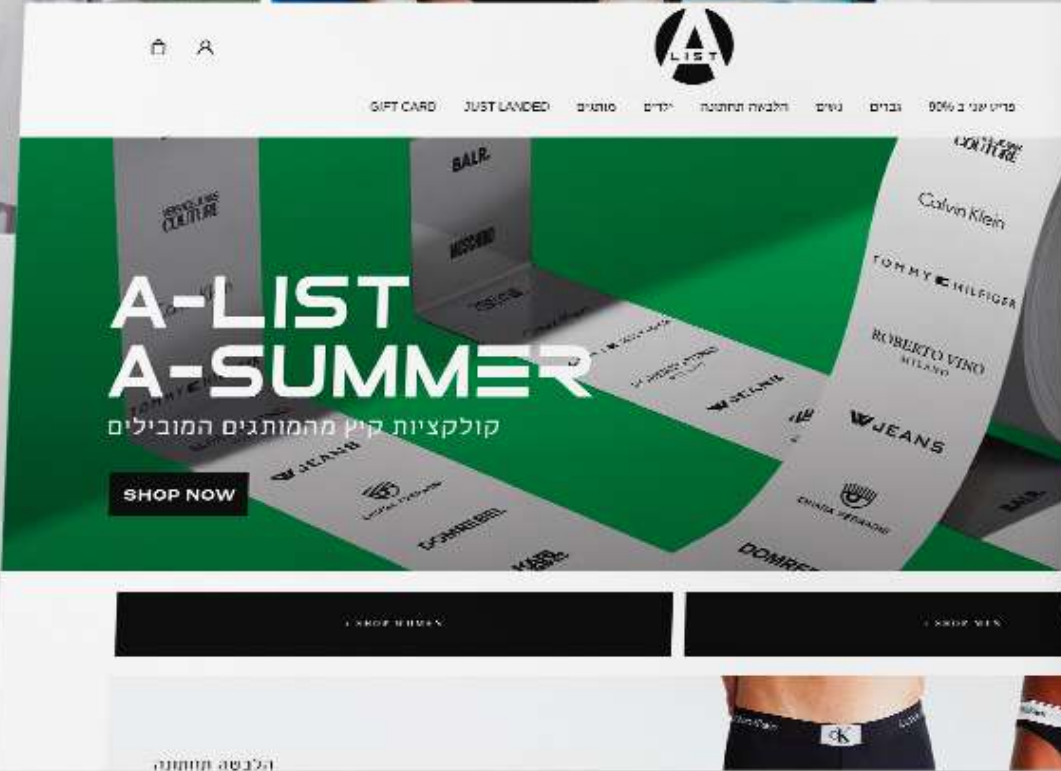
corner2.co.il



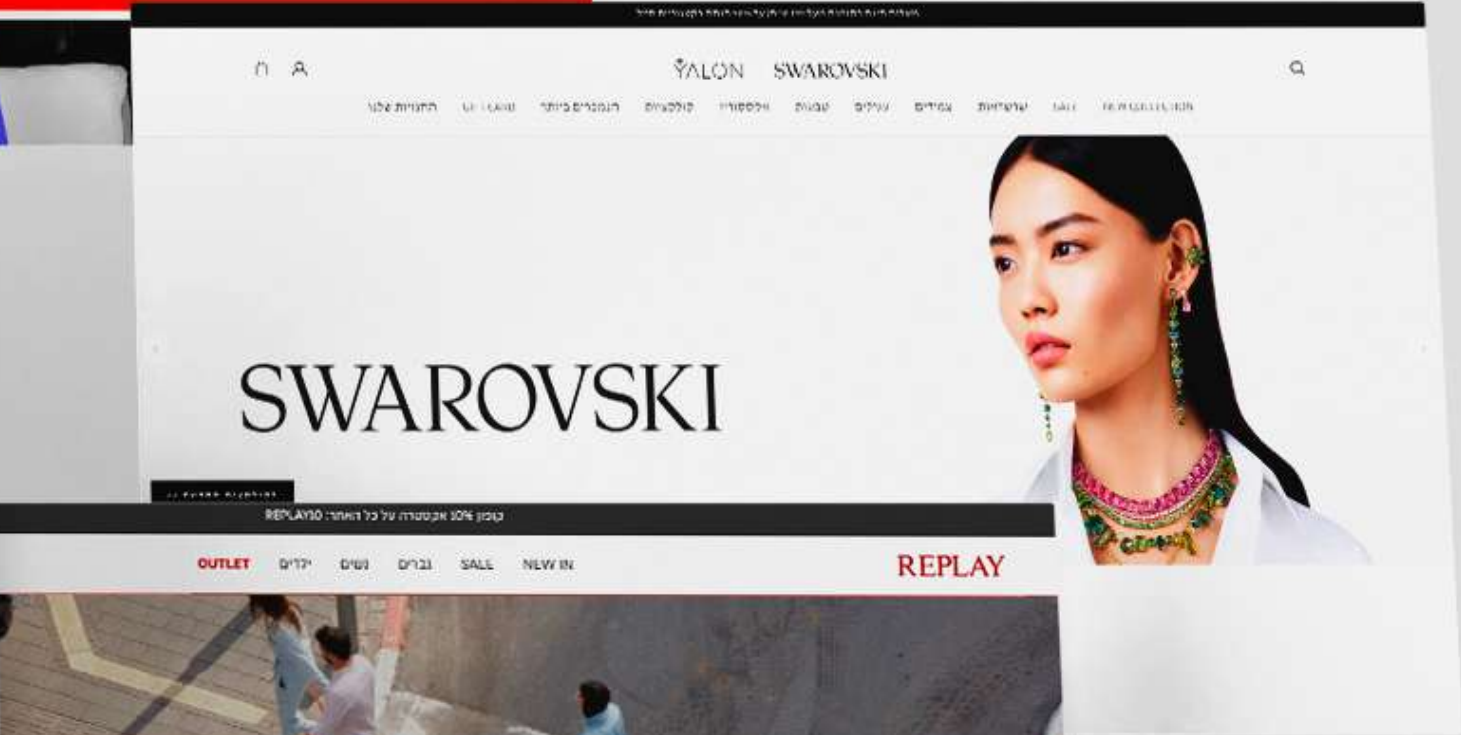
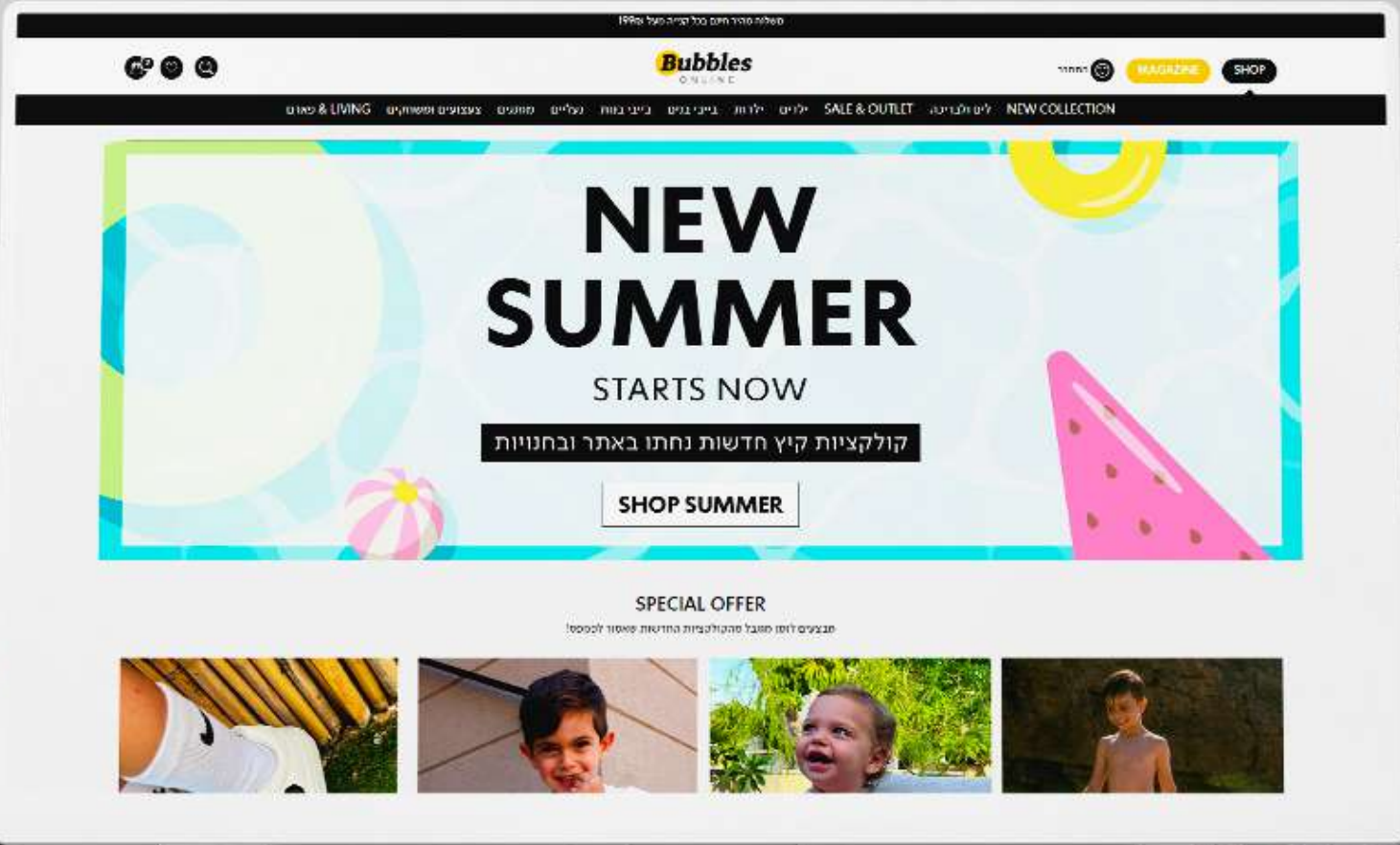
underzz.com



oriaazran.com



alist-online.com



shop.yalon.co.il



replayjeans.co.il

אופנת פרימיום לגברים ונשים

המודל העסקי

הרחבת העיסוק של באבלס לאופנת פרימיום לגברים ונשים והגדלת קהלי היעד הפוטנציאליים של הקבוצה פי כ- 20 תוך מינוף הדאטה הקיים של החברה (ת. פעילות: Q1, 2024)

הצורך

Vendome הינו מותג Luxury בשוק אופנת הפרימיום לגברים ונשים אשר לו מוניטין מוכח וקהל נאמן. יחד עם זאת, המותג אינו ממצה את עצמו מבחינת פריסת נקודות המכירה שלו, לוקליזציה של מוצריו ופעילות Online רווחית.

הצעת הערך שלנו

ייעול תהליכי היצור, השיווק וההפצה של המותג, שימוש בהסכמי Licensing להגדלת הרווחיות ומיקוד קהלי היעד בסיוע טכנולוגיות חדשניות מתקדמות.

ROBERTO VINO MILANO WJEANS MOSCHINO TRUSSARDI VERSACE JEANS COUTURE DOMREBEL

הגדלת פוטנציאל המיצוי של מאגר הלקוחות של באבלס ופוטנציאל להגדלת כמות והיקף המכירות שלו

02

הגדלת שוק המטרה הפוטנציאלי של קבוצת באבלס פי כ- 20 עם היצע מוצרים לגברים ונשים בנוסף לילדים

01

אופטימיזציה לתהליכי ייצור, עיצוב ושיווק אשר תאפשר לוקליזציה למותג, חשיפה גבוהה יותר והנגשה לקהל גדול יותר

04

שילוב מותג מוכח המגיע עם מוניטין ומאגר לקוחות המאפשר לחשוף אותו למאגר הלקוחות הקיים של באבלס

03

הכנסת מותגי Licensing נוספים המאפשרים רווחיות גבוהה

06

הסכם בלעדיות המבטיח הפצה בלעדית של המותג ומותגי הבת בישראל אשר מגדיל את פוטנציאל הרווחיות

05

ה-WIN WIN

של שילוב
Vendome
ב-באבלס



הצעת הערך שלנו

הטמעת חדשנות וייעול תהליכי התפעול והשיווק של המותג, תוך שימת דגש על יצירת חווית קומרס "360" ייחודית לתחום שתגדיל את החשיפה וההנגשה ללקוח.

הצורך

תחום ה- Home Décor, למרות הפוטנציאל הגדול שלו, עדין לוקה בחסר ביכולות ההנגשה שלו לקהלים רבים בנוסף לקושי להציג פעילות מתקדמת ורווחיות ב-Online.

המודל העסקי

הרחבת העיסוק של באבלס לתחום עיצוב הבית – אשר הולך הולך ותופס תאוצה אך רחוק ממימוש הפוטנציאל שלו - מאפשר להגדיל את קהל היעד הפוטנציאלי של הקבוצה פי כ- 100 תוך מינוף מאגר הלקוחות הקיים. (Q4, 2023)

אקססורייז, ריהוט -Home Décor

ה-WIN WIN
של פעילות
"העוגן"

הגדלת שוק המטרה הפוטנציאלי של קבוצת באבלס פי כ- 100	01
הגדלת פוטנציאל המיצוי של מאגר הלקוחות של באבלס – קהל שמעריך מוצרי איכות ומוציא עליהם כסף	02
שוק גדול ומתפתח עם פוטנציאל ענק, אשר עדין רחוק ממימוש עם בידול ברור של שילוב E- Commerce וטכנולוגיה	03
אופטימיזציה לתהליכי ייצור, עיצוב ושיווק אשר תאפשר חדשנות, רווחיות וחשיפה גבוהות יותר וחווית קנייה טובה יותר	05
הגדלת פוטנציאל הרווחיות על-ידי חווית קנייה של "360" בשילוב סיטונאות, קמעונאות ו- E-Commerce	06
תוספת של מאגר לקוחות קיים המאפשר לחשוף אותו לפעילות של באבלס	04



עושים עסקים. משפיעים לטובה.

באבלס מחוייבת לחברה, לסביבה ולאנשים

הידעת?

קבוצת באבלס מונה היום כ-50+ עובדים. ממוצע הגילאים של עובדי החברה הוא כ-27. מנכ"ל החברה, יודי לזר (35) הוא אחד מהמנכ"לים הצעירים ביותר בשוק ההון הישראלי.



הנגשה

באבלס עושה מאמצים לאפשר לכל אחד ואחת לקנות את מוצריה ע"י הגדלת זמינות ופיזור המוצרים, גיוון באפשרויות קניה ושיטת תשלומים נוחה

גיוון

באבלס רואה חשיבות בשילוב עובדים/ות מכל גווני הקשת: נשים וגברים, יהודים וערבים, דתיים, חילוניים וחרדים, לה"טבים, בני ישיבה ועוד

קיימות

בתהליכי היצור שלה, באבלס שמה דגש לא רק על איכות ויעילות גבוהות אלא גם על צמצום עודפים למען שמירה על איכות הסביבה

מוביליות

באבלס מאפשרת לעובדים ולעובדות שלה התפתחות, צמיחה ומימוש ההפוטנציאל המקצועי שלהם/ן בחברה ללא תקרות זכוכית

Bubbles

Better COMMERCE
Better FUNNEL
Better PEOPLE

