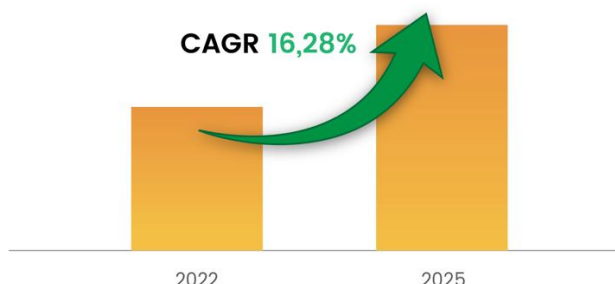


GROSS BOOKING VALUE (GBV) DELLE VENDITE TRAVEL E DEI RICAVI SERVIZI AL PASSEGGERO AL 30 GIUGNO 2025

Roma (RM), 1° luglio 2025 – [sostravel.com](https://www.sostravel.com) S.p.A. (Euronext Growth Milan, ticker: SOS), società italiana di servizi *digital travel* per prenotazioni, itinerari, informazioni su voli e aeroporti, noleggio auto, esperienze e servizi proprietari di *travel tech* tra cui il Lost Luggage Concierge e Dr. Travel, distribuiti attraverso le app Sostravel e Flio nonché piattaforme www.sostravel.com e www.amare.travel (“**Sostravel**” o la “**Società**”), rende noto che il Consiglio di Amministrazione si è riunito in data odierna per comunicare il Gross Booking Value (GBV)* al 30 giugno 2025, che considera sia le vendite *travel* che i ricavi relativi ai servizi al passeggero al 30 giugno 2025.

Gross Booking Value

Il Gross Booking Value (GBV), controvalore extra-contabile di tutti i servizi di viaggio prenotati dai clienti sulle piattaforme e sulle app, al netto delle cancellazioni, è pari a Euro 16.881.430, in crescita del 2,7% rispetto a Euro 16.442.877 dello stesso periodo 2024 e registra un CAGR pari al 16,28% nel confronto con il medesimo periodo (1° gennaio - 30 giugno) degli anni 2022, 2023, 2024 e 2025.



Principali risultati della Business Unit “Servizi ai Passeggeri”

Le vendite dei servizi Lost Luggage Concierge e Dr. Travel nel periodo 1° gennaio - 30 giugno 2025 sono state pari a Euro 653.587, rispetto a Euro 523.123 dello stesso periodo del 2024, rappresentando un'importante crescita del 24,9%.

Principali risultati della Business Unit “Booking e Vacanze”

Le vendite nel periodo 1° gennaio - 30 giugno 2025 sono state pari a Euro 16.227.843, rispetto a Euro 15.919.754 dello stesso periodo del 2024, mantenendo una tendenza di crescita del 1,9%.

Carmine Colella, Amministratore Delegato di Sostravel.com ha dichiarato:

“Gli accordi per la vendita del servizio Lost Luggage Concierge, sottoscritti a fine 2024, iniziano ad avere un impatto positivo sul fatturato e sulla marginalità dandoci la giusta spinta per proseguire con la crescita su nuovi mercati in quella che consideriamo la Business Unit più scalabile e più redditizia. La divisione travel sta mantenendo il buon risultato conseguito nel 2024, seppur questa Business Unit sia stata coinvolta da inizio anno in 3 importanti cambiamenti: i) a livello strategico abbiamo quasi dimezzato i volumi di rischio del vuoto per pieno per le strutture, favorendo l'aumento degli accordi per alberghi e villaggi in libera vendita; ii) è stata introdotta una consulenza commerciale strategica per la vendita di soggiorni in una struttura in Sardegna; iii) è stata cambiata la piattaforma tecnologica per la vendita dei pacchetti viaggio tutto incluso.”

*Il Gross Booking Value (GBV) è un indicatore finanziario che misura il valore totale delle transazioni effettuate attraverso una piattaforma o un sistema di prenotazione prima di qualsiasi deduzione, come tasse, sconti o cancellazioni. Il GBV rappresenta il volume lordo delle vendite generato e viene utilizzato per valutare la performance di un'azienda nei settori dell'e-commerce e dei viaggi.

* * *

Il presente comunicato è consultabile sulla sezione del sito internet della Società nella sezione “*Investors Relations / Comunicati Finanziari*”, nonché presso il sistema di diffusione (SDIR) “1info” disponibile all'indirizzo www.1info.it.

Per maggiori informazioni

Sostravel.com S.p.A.

Investor Relations

Rudolph Gentile

investor.relations@sostravel.com

www.sostravel.com

Euronext Growth Advisor

CFO SIM

Antonio Boccia

antonio.boccia@cfosim.com

www.cfosim.com