

Quý II/2023

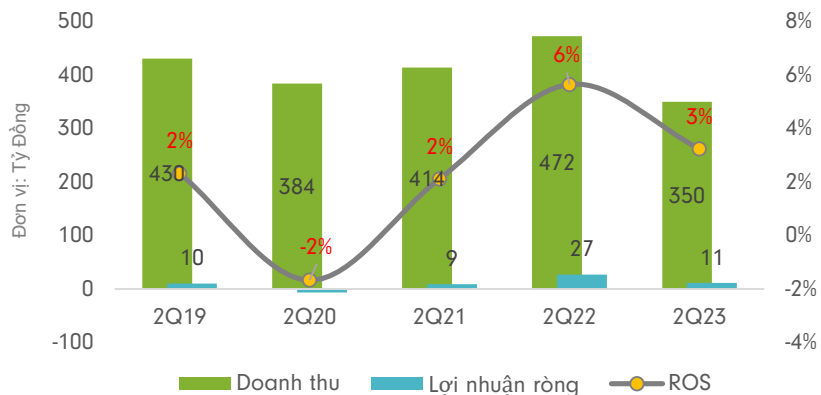
Cập nhật kết quả kinh doanh



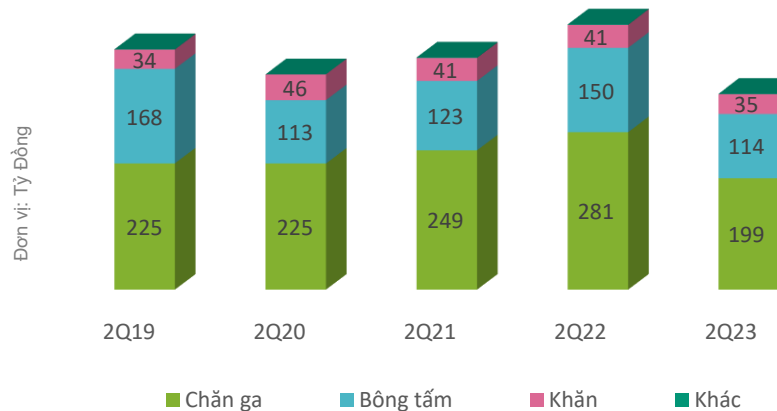
Everpia JSC | Phòng Kế hoạch

Tình hình doanh thu

Kết quả kinh doanh



Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng



- Lạm phát cơ bản nửa đầu năm 2023 tăng 4,33% so với cùng kỳ 2022, CPI bình quân tăng 3,29% khiến người tiêu dùng trong nước có xu hướng dành ngân sách ưu tiên nhiều hơn cho các mặt hàng thiết yếu.
- Hoạt động Xuất khẩu các doanh nghiệp dệt may trầm lắng, giảm 17,6% so với cùng kỳ.
- Đối mặt với khó khăn chung từ thị trường, EVE ghi nhận doanh thu giảm 26%; lợi nhuận giảm 58% so với cùng kỳ năm trước.

- Chăn ga:** hoạt động bán lẻ giảm 31% do đại lý ưu tiên giải quyết tồn kho và chờ đợi chính sách hỗ trợ giảm thuế VAT từ 10% xuống 8% áp dụng từ tháng 7/2023. Hoạt động xuất khẩu chăn ga giảm 24% do khách hàng cũ giảm tỷ trọng đơn hàng và khách hàng mới chỉ mua với số lượng đơn hàng tối thiểu. Online tiếp tục là điểm sáng với sự tăng trưởng 142% về doanh số.
- Bông tằm:** Đối mặt với tình hình ảm đạm của thị trường dệt may trên thế giới và sự cạnh tranh gay gắt về giá bán của các doanh nghiệp tại Bangladesh, India, Myanmar, Shrilanka, doanh thu 6 tháng đầu năm của Bông tằm giảm 24% so với cùng kỳ



Doanh số

350 tỷ VNĐ



Lợi nhuận sau thuế

11 tỷ VNĐ



Doanh số Chăn ga

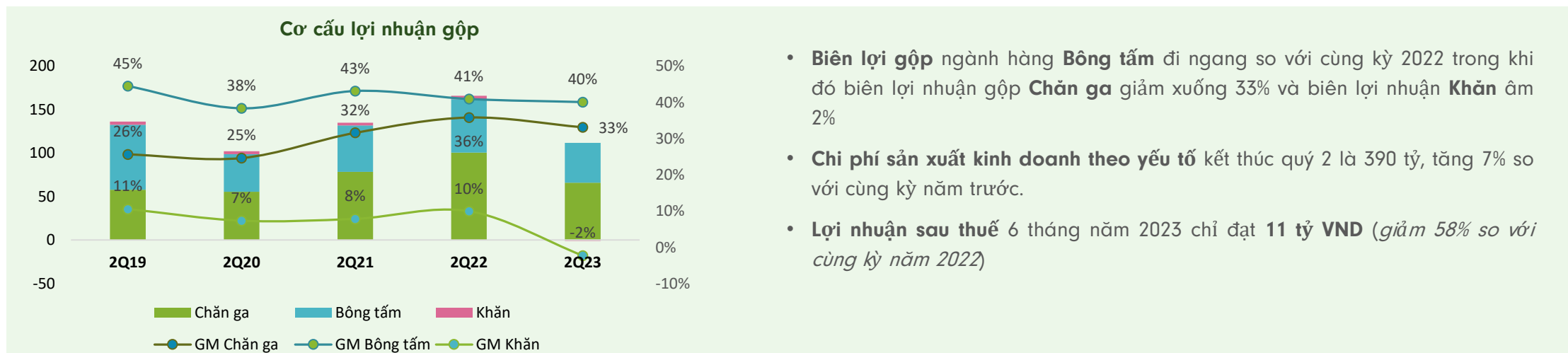
▼ 29% YoY



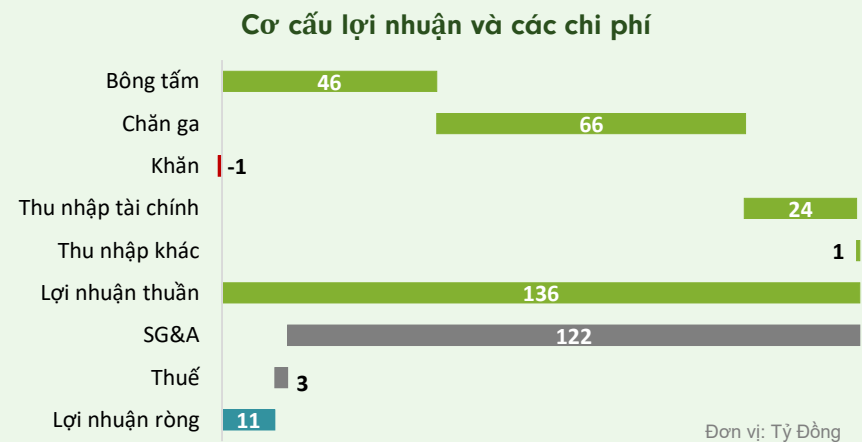
Doanh số Bông tằm

▼ 5% YoY

Tình hình lợi nhuận và chi phí



- **Chi phí bán hàng & quản lý doanh nghiệp** tăng không đáng kể so với cùng kỳ năm 2022, tuy nhiên doanh thu giảm mạnh (-26% YoY) dẫn tới tỷ lệ chi phí bán hàng & quản lý trên doanh thu chiếm 35% (tỷ lệ năm 2022 là 26%).
- **Chi phí bán hàng:** chi phí quảng cáo/ marketing chiếm tỷ trọng lớn do các hoạt động thuộc kế hoạch tái định vị thương hiệu Everon, quảng bá thương hiệu KingKoil và các hoạt động chăm sóc khách hàng
- **Chi phí quản lý doanh nghiệp** tăng 5% so với cùng kỳ đến từ chi phí dịch vụ mua ngoài



• KHÁNH THÀNH NHÀ MÁY GIANG ĐIỀN

Diện tích: 28.956m²

Số lượng nhân viên: 430

Công suất thiết kế: 1 triệu sản phẩm Chăn ga gối
20,000 chiếc đệm lò xo
40,000 chiếc đệm bông ép
6 triệu yard Bông tằm
1 triệu yard vải dùng để may khăn





BÌNH MINH RẠNG RỠ

Thức dậy cùng vũ khúc bình minh

Hành trình bình minh tỏa sáng như một tấm gương phản chiếu mỗi chúng ta. Tia nắng ló rạng từ từ, xé từng màn mây để tỏa sáng như cách chúng ta thức giấc sau đêm dài, bình tĩnh bước qua bóng tối để chạm tới ánh sáng, vươn vai đón ngày mới đầy năng lượng.

Bộ sưu tập 2024 BÌNH MINH RẠNG RỠ khắc họa rõ nét sự chuyển mình của đất trời qua từng sản phẩm, từ đó khơi gợi năng lượng sáng khoái, tích cực, khích lệ mọi người thử nghiệm những điều mới mẻ, vượt ra vùng an toàn của bản thân, góp phần tạo nên cuộc sống sinh động đầy rực rỡ, độc đáo và lạc quan.



• RA MẮT BỘ SƯU TẬP 2024

“Bình minh rạng rỡ”

- **36 mẫu** chăn ga thuộc các chủ đề: Hy vọng, Tươi mới, Rạng rỡ, Lạc quan
 - Thời hạn nhận pre-order: 20/07/2023
 - Thời gian xuất hàng pre-order: tháng 8 và tháng 9/2023
- Bên cạnh bộ sưu tập năm, **08 mẫu chăn ga** được **thiết kế riêng cho thị trường tỉnh**

• CHUẨN HÓA DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

- Lắp đặt **camera AI** tại các showroom nhằm
 - Phân tích kênh bán hàng theo khu vực
 - Phân tích khách hàng
 - Phân tích hành trình khách hàng
 - Phân tích nhân viên cửa hàng
- **Chuẩn hóa quy trình** hoạt động của các showroom nhằm tăng trải nghiệm khách hàng và tối ưu hóa doanh thu



- Bên cạnh tăng sales từ **sản phẩm/khách hàng hiện hữu**, Công ty sẽ tập trung phát triển các **sản phẩm mới** và **mở rộng khách hàng** mục tiêu nhằm tăng trưởng doanh số

Hiện hữu

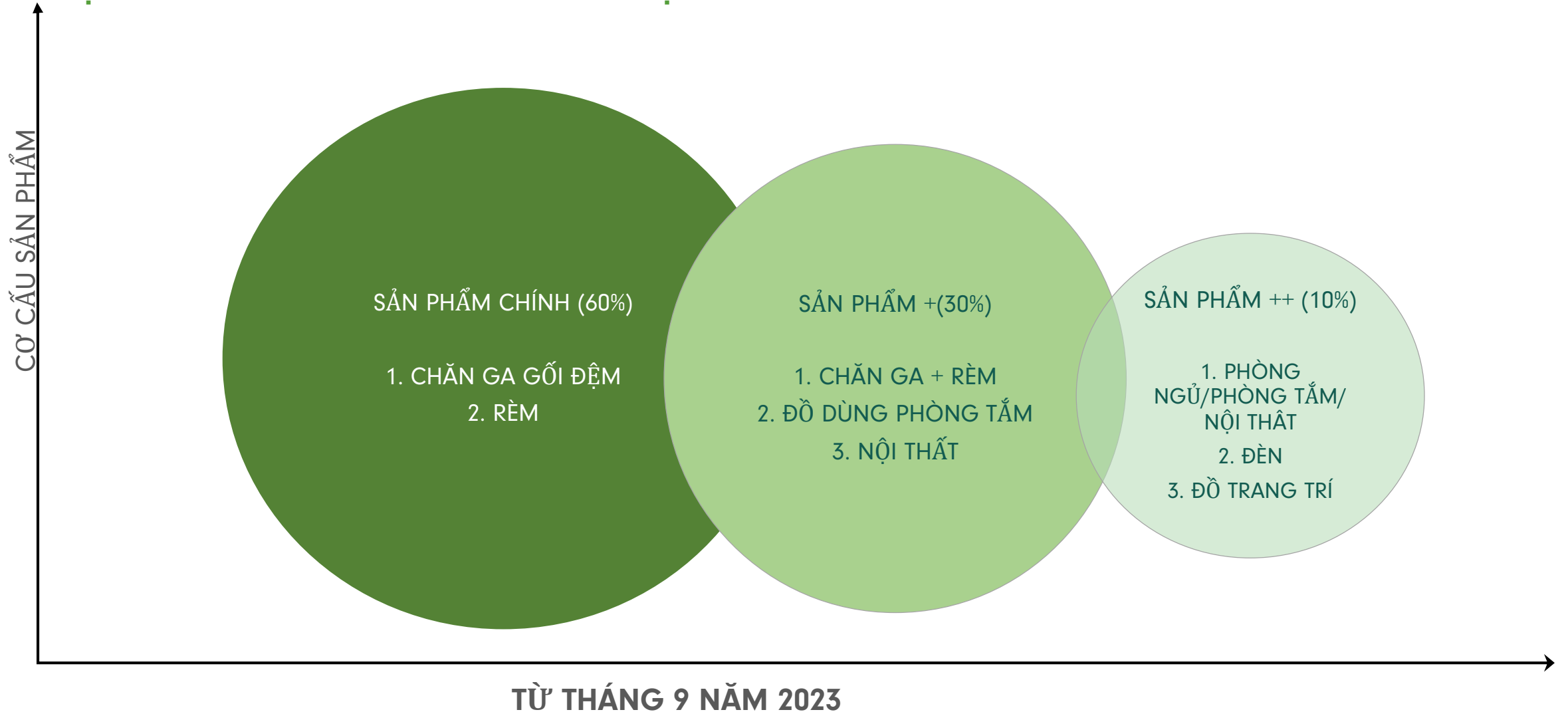
- Đảm bảo sự phát triển của các sản phẩm cốt lõi thông qua **tăng cường kiểm soát chất lượng**
 - Nguyên liệu đầu vào chất lượng cao
 - Công nhân có tay nghề cao và được đào tạo
- Đổi mới và **nâng cấp sản phẩm** phù hợp với thị hiếu tiêu dùng mới
- Mở rộng thị phần B2C tại **địa bàn tỉnh**
- Tăng **tỷ trọng đơn hàng** từ khách hàng xuất khẩu
- Tăng **độ nhận diện thương hiệu K-Bedding** tại các nền tảng thương mại điện tử

&

Tiềm năng tăng trưởng

- Tăng số lượng **đại lý mới** nhằm bao phủ thị trường và tăng **doanh số** bán sản phẩm Everon tại các **đại lý bán lẻ** tại địa bàn tỉnh
- Đẩy mạnh doanh thu tại **kênh bán MT** - trung tâm thương mại
- Nắm bắt cơ hội **chuyển dịch đơn hàng** Bông tằm và Cleaner từ Trung Quốc sang Việt Nam
- Khai thác cơ hội thị trường theo xu hướng **bền vững** toàn cầu

LỘ TRÌNH SẢN PHẨM THEO THỜI GIAN – TẠO DOANH THU TỪ CỐT LÕI ++



| Miễn trừ trách nhiệm

Thông tin được Everpia cung cấp trong bản trình bày này chỉ được sử dụng làm nguồn tài liệu tham khảo và sẽ không được phép sử dụng cho mục đích chào bán, mời chào hoặc khuyến nghị bán hoặc phát hành, hoặc lôi kéo bất kỳ người nào chào mua hoặc đặt mua chứng khoán tại Việt Nam hoặc tại bất kỳ quốc gia nào khác. Thông tin trong bản trình bày này là thông tin cập nhật chỉ tại ngày lập bản trình bày và việc cung cấp bản trình bày này sẽ không hàm ý rằng tình hình hoạt động của Everpia không có bất kỳ thay đổi kể từ ngày lập bản trình bày này hoặc sẽ không hàm ý rằng các tuyên bố, thông tin hoặc ý kiến được trình bày trong bản trình bày được cập nhật tại bất kỳ thời điểm nào sau ngày lập bản trình bày.

Everpia không có nghĩa vụ phải cập nhật bản trình bày này. Bản trình bày này có thể chứa đựng các tuyên bố mang tính dự báo và những tuyên bố này, nếu được đưa vào bản trình bày, phải được đọc một cách thận trọng.

Mọi câu hỏi xin vui lòng liên hệ:

Phòng Kế hoạch

info@everon.com

Xin cảm ơn.