



#### **SOCIABLE**

Seeking new experiences and connections

#### INTERNATIONAL-MINDED

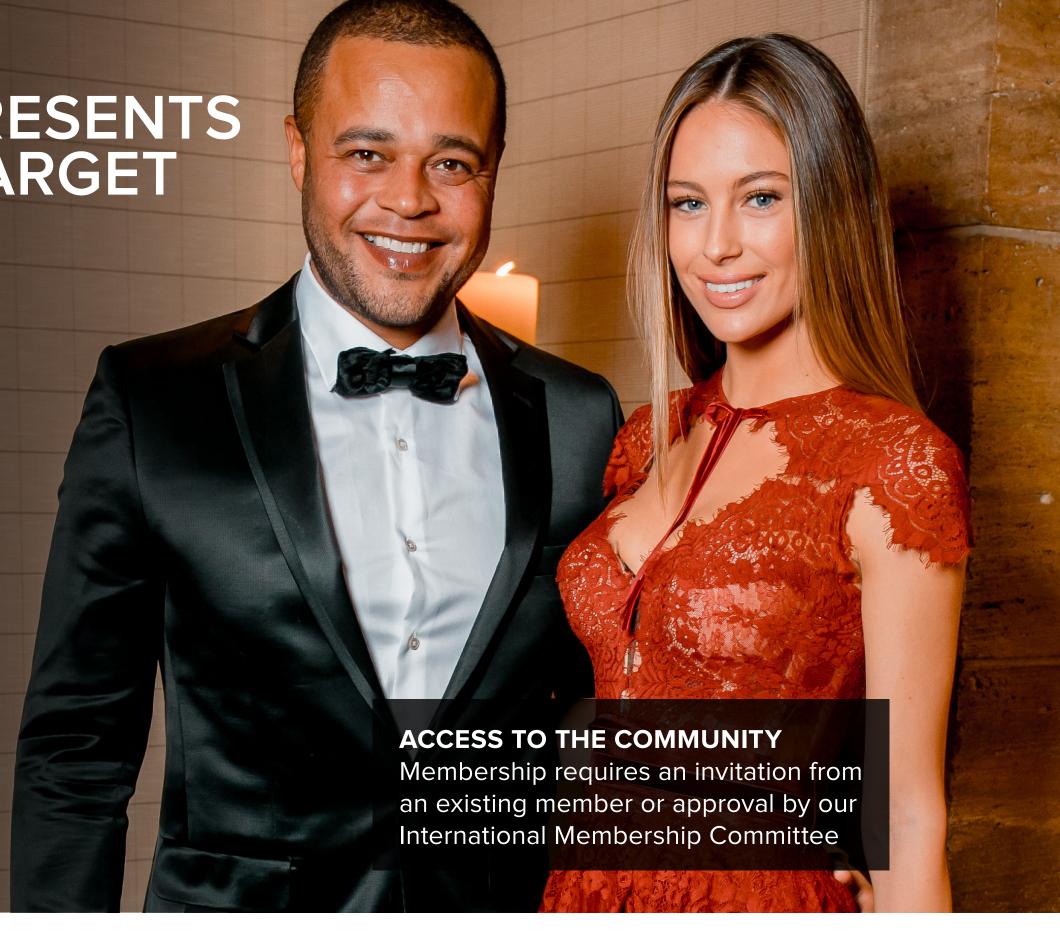
Valuing different cultures and global mobility

#### **ACCOMPLISHED**

Dynamic, ambitious individuals

#### **KEY STATISTICS**

Average age: 37 years
55% male, 45% female
30% business owners or C-level position
Average of 17 trips p.a.



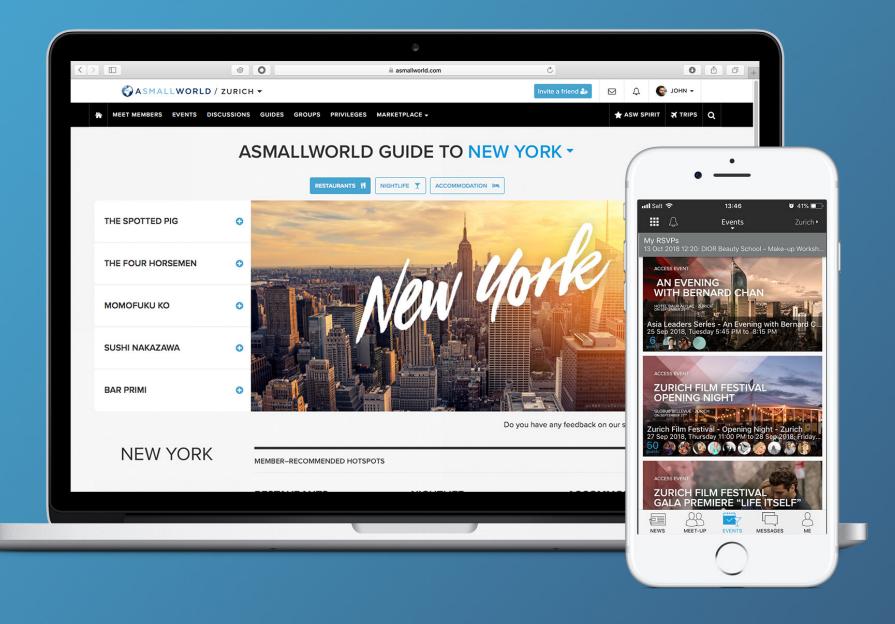


### ASMALLWORLD HAS 43'000 MEMBERS **TOP 15 ASW CITIES** 68% Europe London Los Angeles San Francisco Milan New York Istanbul 32% • Zurich Miami Rome Outside Europe Dubai Geneva Sydney Munich Singapore Paris





## **OUR VIRTUAL CLUBHOUSE**



Members can access the community via our **mobile apps and our website** 

A wealth of **functions** including:

- Member directory and profiles
- 1-on-1 chat
- Event calendar
- Discussion boards
- Market place

**Proprietary platform**, developed and maintained in-house







# WE OFFER A VARIETY OF EXPERIENCES

#### **FLAGSHIP EVENTS**



#### **ASW ESCAPES**



#### **ACCESS EVENTS**



**GLOBAL EVENT SERIES** 



**SOCIAL EVENTS** 

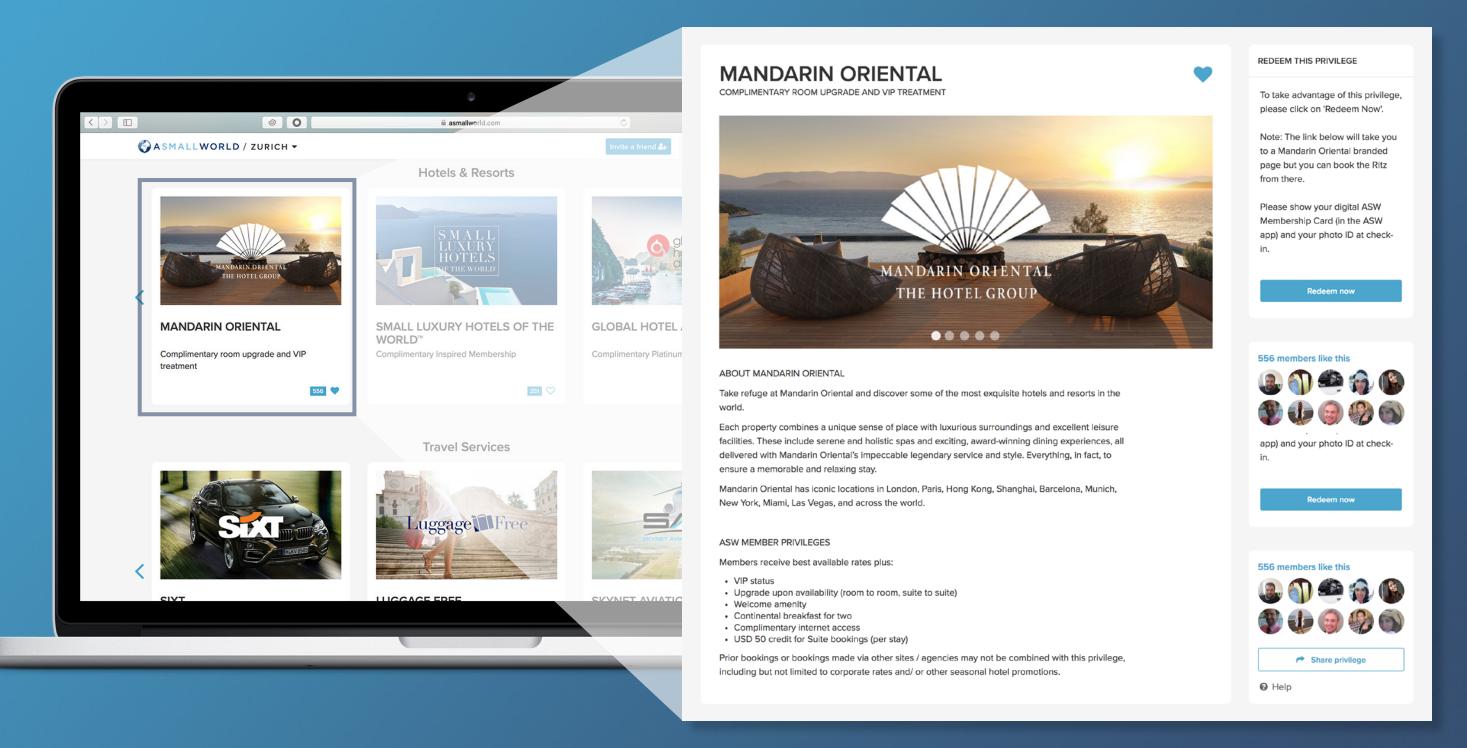


**CHARITY EVENTS** 





# MEMBERS HAVE ACCESS TO ASW-EXCLUSIVE PRIVILEGES FROM STRONG BRANDS





## WE WORK WITH MANY STRONG PARTNERS

#### **MEMBER PRIVILEGES**





















#### **EVENT PARTNERSHIPS**























Note: Only a representative selection of partners, not a complete list



# BUSINESS MODEL: REVENUES ARE GENERATED FROM SUBSCRIPTIONS AND SERVICES

#### **ANNUAL SUBSCRIPTIONS**

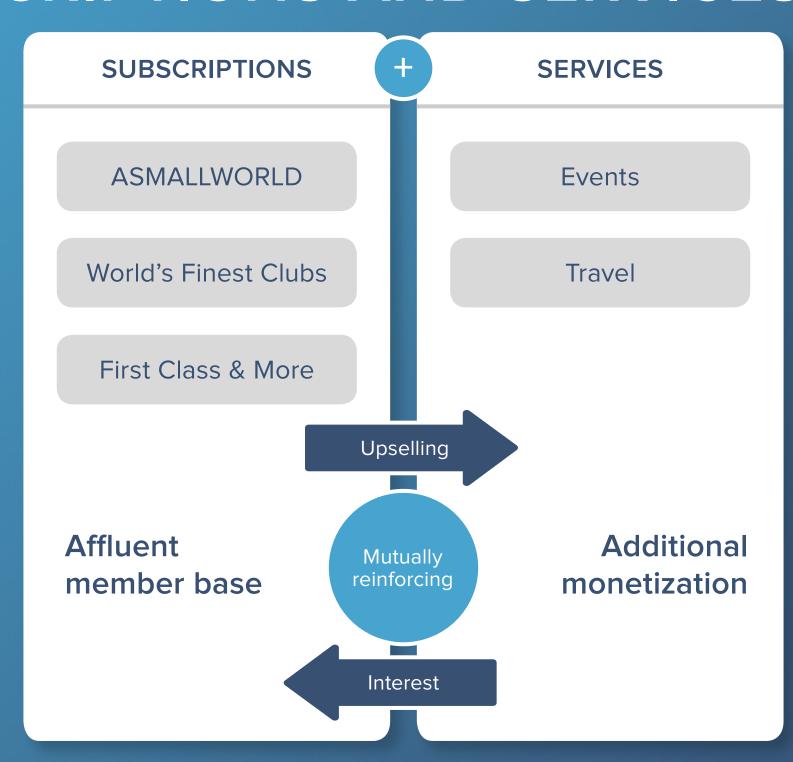
- ASW Access: up to CHF 100
- ASW Premium memberships: up to CHF 25'900
- World's Finest Clubs: up to CHF 2,400
- First Class & More: up to CHF 1'200

## ATTRACTIVE TARGET SEGMENT

- 25-45 years old
- Global citizens
- Frequent travelers

#### **EXTENSIVE CONTACT LIST**

- +700,000 contacts interested in ASW / WFC
- 60,000 contacts from First Class & More



#### **EVENTS REVENUE**

- "1'000 events / year
- Basic social gatherings free for members
- Larger events like Flagships with prices up to CHF 10'000 per event

#### TRAVEL ARRANGEMENTS

- Travel packages for affluent customer segment
- Around the world trips



## 'STRATEGY 2022' - OUR 5-YEAR PLAN

# GOALS BY 2022: 100'000 MEMBERS CHF 20M REVENUE

#### **KEY GROWTH INITIATIVES**

- 1 Increase penetration in core markets
- 2 Expand geographic reach
- 3 Introduce premium membership tiers
- 4 Expand service offering

IN ADDITION TO ORGANIC GROWTH INITIATIVES:
ACQUISITIONS THAT STRENGTHEN THE COMMUNITY BUSINESS
AND/OR EXPAND SERVICE OFFERING



# WE MADE SIGNIFICANT PROGRESS TOWARDS ACHIEVING OUR GOALS THIS YEAR

- Went public on SIX Swiss Exchange as first listed social media company in Switzerland
- Launched premium membership tiers to broaden service offering in May
- Expanded service business with more events and travel services
- Delivered robust business growth during H1 2018; grew revenue by 112%
- Raised CHF 8.3M of equity capital with institutional investors on May 30th earmarked for M&A
- Closed **acquisition of First Class & More**, a luxury travel community to accelerate growth and bring the break-even forward



# NEW MEMBERSHIP TIERS: PRESTIGE WITH MILES & MORE

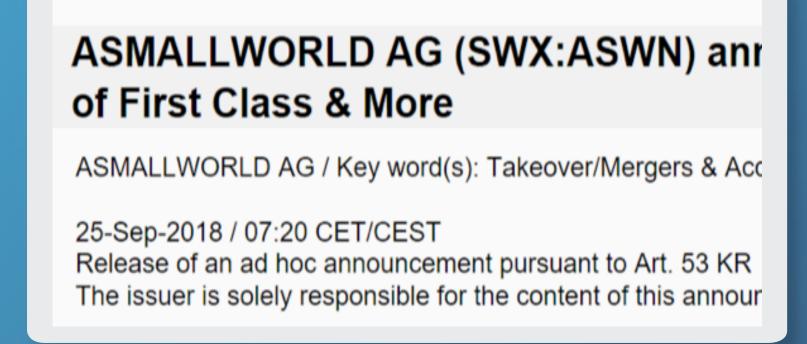


- Prestige membership with 250,000 Miles & More Award Miles bestperforming premium membership
- ASW only M&M partner to ever offer such a large amount of M&M Award Miles to members
- ASW is directly connected to M&M system with instant crediting ability
- Price for annual membership CHF 5,980

## FIRST ACQUISITION SIX MONTHS AFTER LISTING





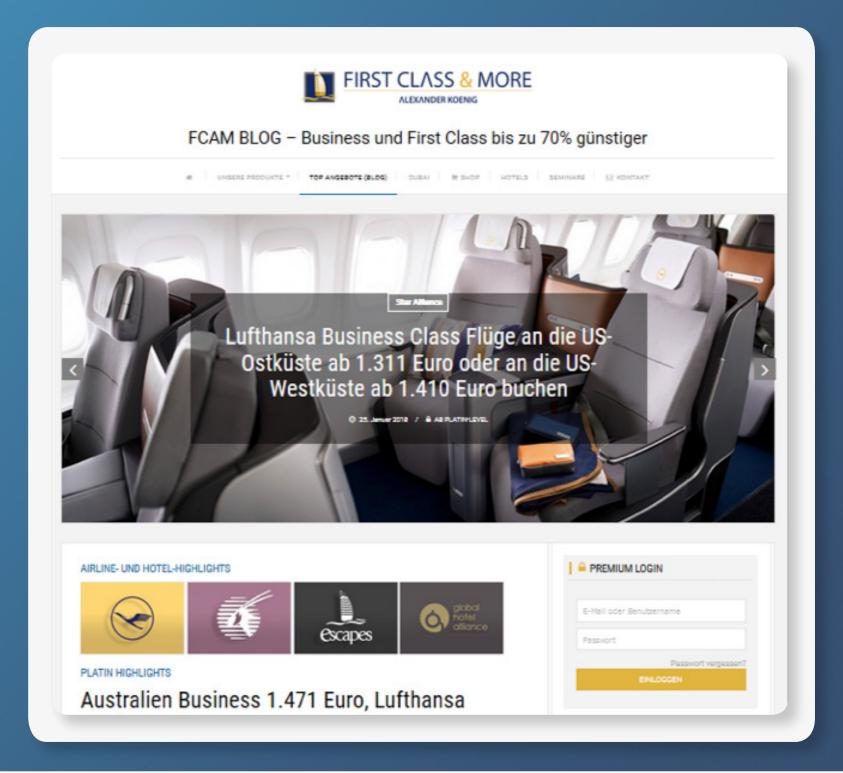




# FIRST CLASS & MORE IS A SUBSCRIPTION-BASED LUXURY TRAVEL COMMUNITY



- Leading German insider portal for luxury travel and the best usage of loyalty programs
- Deals communicated to members via newsletters and other channels
- 60,000 customers, 10,000 paying
- Expected to generate CHF +2.5M in free cash-flow in 2018





# FC&M STUDIES ARE FEATURED IN MANY MAJOR GERMAN JOURNALS AND NEWSPAPERS

manager magazin online







































Süddeutsche Zeitung



## **EXAMPLE: MANAGER MAGAZIN AWARD AIRLINE** AND HOTEL RANKINGS BASED ON FC&M STUDIES





Creeks, dahinter die Skyline der Wüster stadt mit dem hoch aufragenden Burj Rha-lfa. Nett. Zamal die Suhe mit dieser Aus-sicht statt 800 nur rund 150 Euro kotset. Weil man Inhaber des Gold Passpont der Hotelkettel Systist und dem Diamond-Sta-tus erreicht hat. Und sich daher viermal im Jahr eine Suite um Preis eines Standard-zimmers buchen kann. Sehr nett. Lurundwalketten kann. Sehr hett.

Luxushotelketten lassen sich einiges einfallen, um ihre Kunden zu binden. Mal ist es ein Suite-Upgrade wie im Hyatt, ma darf man früher ein- und späterauschecken oder bekommt das Frühstück gratis. Jumeirah etwa lockt treue Kunden mit Zu kann - und die, richtig eingesetzt, bare

Reiseberatung First Class & More in ein

etzen kann. Er fällt sei Chancen, zur Spitze aufzuschließen – "wä- cher strategie: Inden unter en Hotelkatego- Solutions. re da nicht der katastrophale Payback- rien rach guten, aber nicht ganz so bekann- Immerh

Bei einigen Programmen wird das Panktessammeln zur Sinyhunarbeit. Etwa bei Jumeirall Sirias Die Lazushotekette, die der
Herrscherfamilie von Dubai gebört, vernigt Ausgaben im Wert eines gehöbenen
Mittelkia seewagens, bis der Gast en dich
die erste Premiumten in besteh Hauss zur besten Reiszerit verdient hat (siehe Grafik
eine ster Premiumten in besteh Hauss zur besten Reiszerit verdient hat (siehe Grafik
besser aus. Bei der deutlich unspekt akulireven Best-Western Kette hingegen
bekommt man schon nach knapp goon Daro
die erste Premiumfreinacht. Die Lazussed-Intermetzuzanzufriedeneeben. Die

ten Häusern suchen, in denen man deutlich tels nach. Alexander Koenig beobachte mmen wird das Punk- weniger Punkte einsetzen muss. So kommt. dass die Ketten zunehmend exklusive Vo



➤ Vor dem Aufenthalt sollbe man un-Marriott 3576

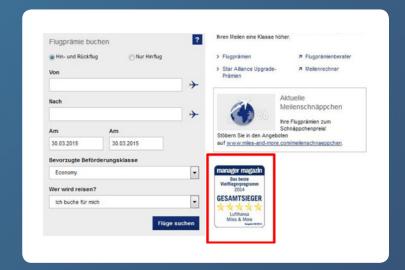
BHG # 4236

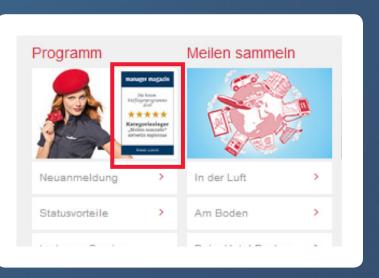
bedingt Ausschau nach Sonderaktio nen halten, wie etwa Hiltons "Triple Point Promotion\*, die den Payback kauf ist manchmal möglich und oft

Jumeireh sollte man den regruiferen Übermachgeweite geweite geweite gehreit zu ihr der Preiskt nie in behörte imtumgepreis immer im Werthik misnum er forder lichen Punkte ein satzden geweite gehreite ge

schäftsreisen Punkte und Statu

level zu sammeln, kann davon auch privat profitieren. Allerdings nur wenn nicht die Compliance-Abtei lung der Firma dazwischengrät sch und die Vort eile aus den Bonuspro te bei Selbst ständigen und Mitt ständlern eher selten der Pall sein ₩ Maren Hoffmann







# ACQUISITION OF FIRST CLASS & MORE WILL LEAD TO SIGNIFICANT REVENUE SYNERGIES

#### **ASMALLWORLD AG**

- Increases revenue profile substantially
- Accelerates path to profitability
- FC&M additional marketing channel for ASW to drive member and services growth
- Alexander Koenig joined management team

#### First Class & More

- ASW strong partner to launch new international business
- Expand marketing reach beyond German-speaking world
- Alexander Koenig to focus on international expansion; team for core FC&M business in place

#### **ASMALLWORLD** community

- Additional content from FC&M for travel-oriented ASW community
- Preferential access to FC&M deals and subscriptions
- Expand travel offering for ASW community







# share the good life

