



Raport miesięczny IAI S.A.

za luty 2017 roku

Szczecin, 8 marca 2017 r.

Zgodnie z punktem 16 Załącznika Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 roku „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” Zarząd IAI S.A. przekazuje do publicznej wiadomości raport miesięczny za luty 2017 roku.

I. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Spółki, które w ocenie Spółki mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych IAI S.A.

Przychody w lutym 2017 roku przekroczyły 1,9 miliona netto i były o 43% wyższe niż w lutym 2016 roku. Więc tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży Spółki zdecydowanie przyspiesza. Stale jednak prowadzone są akcje marketingowe oraz wprowadzane nowości, które zapewniają dalsze, wysokie tempo wzrostu przychodów. Luty 2017 wręcz obfitował w ciekawe nowości i wydarzenia.



W poprzednim miesiącu szeroko informowaliśmy o drugiej edycji WebCampu. Czyli imprezy łączącej edukację oraz rywalizację dla młodych, ambitnych osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności techniczne w IT. Przy okazji najlepsi uczestnicy uzyskali możliwość stażu w IAI S.A. **Pozyskanie ambitnych, wysokiej klasy osób do IAI S.A. w prosty sposób przekłada się na jej rozwój. Sama impreza okazała się wielkim sukcesem. Zgłosiło się prawie 500 osób, z których na trzydniową imprezę zostało wybranych najlepszych 30, a z tych najlepszych, staż w IAI rozpoczęło 5 osób. [Webcamp #2 przebiegała w bardzo dobrej atmosferze](#), oblała się szerokim echem w branży IT oraz mediach. Potwierdza też, że ambitni ludzie chcą pracować w IAI, co zapewnia jej dalsze perspektywy rozwoju.**

Informacje dotyczące IAI-Shop.com (IdoSell Shop):

[Każdy sklep i hurtownia internetowa od teraz może obsługiwać automatyczne składanie zamówień dropshippingowych, bez dodatkowego oprogramowania.](#) Automatyzacja wymiany informacji między dostawcami i odbiorcami w modelu dropshippingowym jest jednym ze Świętych Graali e-commerce. Do tej pory każda hurtownia wymyślała własny sposób rozwiązania tego problemu. Dla sklepów chcących korzystać ze sprzedaży w modelu dropshipping oznaczało to potrzebę kupowania oprogramowania, którego możliwości były ograniczone. Obsługa takiej sprzedaży albo wiązała się ze sprzedażą towarów od innych dostawców lub z magazynu własnego, albo kosztującymi miliony złotych projektami na napisanie własnego, skomplikowanego systemu. Rozwiązanie IAI-Shop.com jest absolutną rewolucją i wprowadza na masową skalę automatyczną wymianę informacji o zleceniach i automatycznie obsługuje zamówienia dropshippingowe.

Raport miesięczny IAI S.A. za luty 2017 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](#)

Strona 2/7

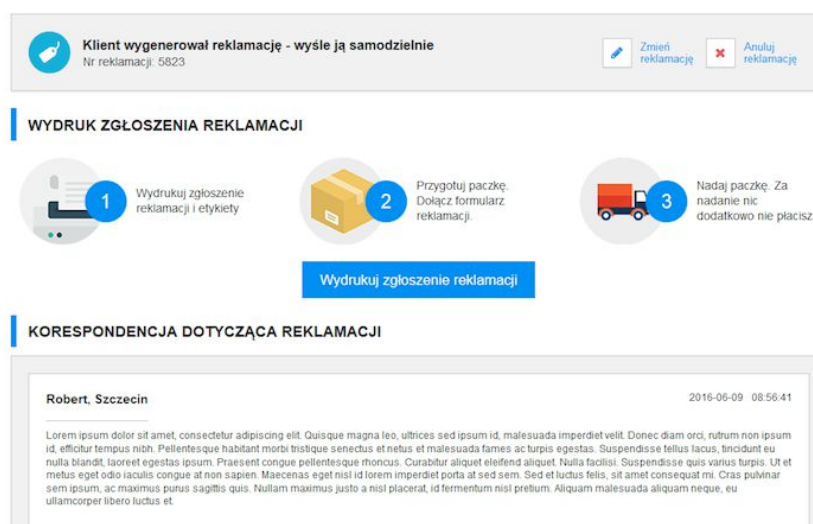
Dropshipping jest wtedy, gdy sklep nie posiada własnych towarów w magazynach, tylko w momencie wpłynięcia zamówienia w sklepie internetowym, sklep także składa zamówienie na potrzebne towary u swojego dostawcy (hurtowni dropshippingowej). Ostatecznie to hurtownia wysyła towary do klienta końcowego. Cały proces zobrazowany jest na grafice obok.



W IAI-Shop.com, w tym najnowszym rozwiązaniu, gdy do sklepu wpłynie zamówienie od konsumenta i jest ono opłacone, system automatycznie przekazuje zamówienie do hurtowni, a gdy ta wyśle zamówienie do konsumenta, wysyła powiadomienie do sklepu, razem z numerem przesyłki. Sam proces obsługi zamówienia dropshippingowego jest transparentny dla klienta. W połączeniu z automatycznym dostarczaniem faktur elektronicznie (opisywane miesiąc temu) powstaje praktycznie możliwość prowadzenia sklepu bez udziału człowieka.

Oczywiście IAI S.A. postawiła na kompleksowość i otwartość, przygotowując rozwiązanie dropshippingowe dla developerów. Jest to rozwiązanie otwarte, tak jak inne otwarte przez IAI standardy integracji. Spółka liczy, że rynek je wykorzysta i będzie ich używał dla dobra, standaryzacji i rozwoju całej branży. Całą komunikację sklepów z hurtowniami zapewnia otwarty format ICDF i wykorzystujące je CustomerAPI, o których Spółka informowała w poprzednich miesiącach. Implementacja CustomerAPI w dowolnej hurtowni na świecie, otworzy jej możliwość świadczenia usług dropshippingu dla wszystkich sklepów w IAI-Shop.com.

Wprowadzenie tego rozwiązania pozwala Spółce pozyskiwać bardzo dużo sklepów i hurtowni, które działają w modelu dropshippingowym, co przekłada się na jej przychody.



Klient wygenerował reklamację - wyśle ją samodzielnie
Nr reklamacji: 5823

Zmień reklamację Anuluj reklamację

WYDRUK ZGŁOSZENIA REKLAMACJI

- 1 Wydrukuj zgłoszenie reklamacji i etykiety
- 2 Przygotuj paczkę. Dołącz formularz reklamacji.
- 3 Nadaj paczkę. Za nadanie nic dodatkowo nie płacisz.

Wydrukuj zgłoszenie reklamacji

KORESPONDENCJA DOTYCZĄCA REKLAMACJI

Robert, Szczecin 2016-06-09 08:56:41

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Quisque magna leo, ultrices sed ipsum id, malesuada imperdiet velit. Donec diam orci, rutrum non ipsum id, efficitur tempus nibh. Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas. Suspendisse tellus lacus, tincidunt eu nulla blandit, laoreet egestas ipsum. Praesent congue pellentesque rhoncus. Curabitur aliquet eleifend aliquet. Nulla facilisi. Suspendisse quis varius turpis. Ut et metus eget odio lacus congue at non sapien. Maecenas eget nisi id lorem imperdiet porta at sed sem. Sed et lacus felis, sit amet consequat mi. Cras pulvinar sem ipsum, ac maximus purus sagittis quis. Nullam maximus justo a nisi placerat, id fermentum nisi pretium. Aliquam malesuada aliquam neque, eu ullamcorper libero luctus et.

Udostępniając klientom samoobsługowy kreator reklamacji (RMA), pełną nowość o IAI, każdy sklep może obsługiwać najwyższy poziom obsługi, bez angażowania osób pracujących w sklepie. Każdy sklep może teraz rozpatrywać reklamacje zdalnie, oceniając zdjęcia i opis usterki przekazane przez klientów. Wtedy może zaoferować wysyłkę reklamacji wstępnie

zweryfikowanych, dając jednocześnie klientom opłacone przesyłki zwrotne do sklepu (np. Poczta Polska w IAI Broker, gdzie koszt może pokryć sklep lub rozliczyć to z klientem). Oszczędza się w ten sposób dużo czasu i pieniędzy w czasie obsługi reklamacji, a klienci otrzymają decyzję oraz towar lub pieniądze szybciej. Do tworzenia i testów przedpremierowych, Spółka zaprosiła wieloletniego klienta, sklep internetowy dla fanów ASG – Gunfire.pl. Ta współpraca zapewnia wysoką jakość i praktyczność zastosowanych nowości. Spółka wydobyła maksymalnie wiele wiedzy i doświadczenia od partnera, dbając o to, aby moduł miał formę uniwersalną i pasował do każdej z branż.

Nowe RMA z jednej strony obniża koszty działania sklepów internetowych, z drugiej buduje większą satysfakcję klientów z korzystania z zakupów. To przyciąga profesjonalnych sprzedawców do oferty Spółki, a sklepom, które już korzystają z IAI-Shop.com zapewnia przewagę konkurencyjną nad sklepami z innych platform.

Spółka informowała o tym wcześniej, że sklepy mogą mapować aukcje z serwisów aukcyjnych na towary o rozmiarach uniwersalnych. [Kolejnym krokiem konsekwentnie wprowadzonych zmian miało być umożliwienie mapowania aukcji wielorozmiarowych z Allegro jak i wielowariantowe z eBay na dowolne towary, także z rozmiarami.](#) Zostało to wprowadzone i sklep może np. zmapować wcześniej wystawionej aukcji eBay do wyczerpania zapasów, wielorozmiarowej na jakiś model buta. To znacznie ułatwia i obniża barierę przeniesienia obsługi aukcji do panelu administracyjnego IAI-Shop.com, jeżeli sprzedawca prowadzi handel na serwisach aukcyjnych takich jak Allegro lub eBay dla aukcji wielorozmiarowych oraz wielowariantowych. **W efekcie sprzedawcy będą chętnie wykorzystywali IAI-Shop.com w bieżącej pracy oraz kolejni sprzedawcy aukcyjni będą przyciągani do oferty IAI. A to przełoży się na zwiększenie przychodów Spółki.**

[Kolejną zmianą korzystną dla rynku i klientów Spółki jest fakt, że przesyłki Paczka w RUCHU w systemie IAI Broker są o wiele tańsze.](#)

Przy czym zyskowność tych przesyłek dla IAI S.A. zostanie utrzymana na takim samym poziomie. Głównie dzieje się tak za sprawą dodania tzw. Paczka w RUCHU MINI - dedykowaną małym i lekkim przesyłkom do 1 kg, które sprawdzą się idealnie w sklepach z akcesoriami GSM, biżuterią czy aptekach internetowych, a przy okazji została obniżona cena przesyłki do 20kg. **Niższa i bardziej dostępna oferta dostępna w IAI Broker przełoży się na większe zainteresowanie klientów, a przez to większą sprzedaż i zyski IAI S.A.**



Informacje dotyczące IdoSell Booking (więcej: <http://www.idosell.com/pl/booking/blog>)

[KWHotel Pro to kolejny program hotelowy, który został zintegrowany z systemem IdoSell Booking.](#)

Program hotelowy KWHotel Pro jest wersją rozszerzoną programu KWHotel Standard i służy do zarządzania oraz obsługi bieżących rezerwacji. Dzięki nowej integracji,

wszystkie rezerwacje z KWHotel Pro pojawią się w kalendarzu rezerwacji, a obsługa ośrodka noclegowego w prosty sposób może kontrolować je bezpośrednio z panelu IdoSell Booking.



Raport miesięczny IAI S.A. za luty 2017 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](#)

Strona 4/7

Integracja ta pozwala na wymianę najważniejszych danych, a jej niewątpliwie wielką zaletą jest fakt, że informacje o rezerwacjach i dostępności pokoi są zawsze aktualne. Dzięki temu można wyeliminować ryzyko rezerwacji na dany pokój na ten sam dzień. **Kolejna integracja poszerza naturalnie zastosowanie IdoSell Booking i trafia do potencjalnych klientów, którzy do tej pory z KWHotel Pro, nie chcieli z niego zrezygnować, ale potrzebowali internetowych rezerwacji. Teraz mogą to osiągnąć.**

Interesujących integracji jest jednak więcej. [Dzięki doskonałej, nowej integracji Widgetu z Google Analytics z Enhanced Ecommerce, typu „włącz i zapomnij”, ośrodki noclegowe zyskują rewelacyjną analitykę.](#)



Obsługa ośrodka nie musi kupować narzędzia analitycznego jako osobnego modułu lub części systemu typu Booking Engine. Ponieważ Google Analytics jest standardem rynkowym i każdy wprawny marketer zna jego działanie i metodykę zliczania ruchu IAI uznało, że zamiast tworzyć takie statystyki w ramach panelu administracyjnego, wykorzysta coś co jest prawie doskonałe i działa bardzo dobrze. **Oprócz analizy procesu składania zamówienia, dzięki Enhanced Ecommerce klienci IdoSell Booking poznają także łączny przychód dla każdego produktu oraz dodatku. Pozwoli to im zlokalizować „produkty - gwiazdy”, dzięki którym osiągają największe zyski oraz te, które są z jakiegoś powodu niewybrane w procesie rezerwacyjnym. Jest to możliwe dzięki dodaniu analizy ścieżki zakupowej Widgetu. Lepsza analityka skutkuje tworzeniem lepszej, bardziej dopasowanej do potrzeb rynku oferty, co przekłada się na większą sprzedaż, a to przez prowizje, na większe przychody IAI S.A.**

Trzecią integracją, która bardzo usprawnia pracę w [IdoSell Booking, jest połączenie z płatnościami PayU](#). W połowie października Spółka uruchomiła integrację IdoSell Booking z zewnętrznym systemem płatności Przelewy24. Dbając o swobodę wyboru teraz została także dodana integracja z PayU. Integracja IdoSell Booking z PayU pozwala na udostępnienie obsługiwanych przez ten system form płatności takich jak szybkie e-przelewy pay-by-link, karty płatnicze oraz płatności on-site w systemie rezerwacyjnym. Dzięki funkcji natychmiastowego księgowania, płatności zostaną automatycznie przyjęte bezpośrednio po zaakceptowaniu transakcji po stronie PayU. Marka także jest doskonale rozpoznawana na rynku e-commerce i budzi zaufanie. **Każde zniesienie barier przed wygodnym i**





bezpiecznym dokonaniem rezerwacji online przekłada się na większą sprzedaż ośrodków noclegowych, a przez to wyższymi przychodami Spółki.

Kolejną nowością z zakresu rezerwacji, ale tym razem jej znacznym rozwinięciem a nie czymś zupełnie nowym, jest **umożliwienie dodawania i zarządzania wieloma obiektami w integracji z serwisem Expedia z jednego panelu i channel managera IdoSell Booking**. Do tej pory za pośrednictwem Channel Managera IdoSell Booking można było zintegrować jeden panel IdoSell Booking tylko z jednym obiektem w serwisie Expedia. Z uwagi na fakt, że wielu klientów IAI posiada coraz więcej obiektów w serwisie Expedia, a samo zarządzanie wieloma obiektami za pomocą ich własnych kont, wymaga ciągłego przełączania się pomiędzy nimi, Spółka dodała i ułatwiła zarządzanie nimi bezpośrednio z jednego panelu. Ponadto wygodę pracy spotęguje to, że panel IdoSell Booking agreguje też rezerwacje, które można pozyskiwać z innych kanałów sprzedaży (funkcjonalność Channel Managera), w tym także z własnej strony, np. oferowanej w ramach IdoSell Booking usługi Wizytówki. Wszystko jest więc w jednym wygodnym miejscu. Korzystając z rozbudowanej konfiguracji cen, w jednym panelu IdoSell Booking właściciel obiektu noclegowego ustali też ceny i to nie tylko dla każdego z obiektów osobno ale również dla każdego kanału sprzedaży tego obiektu. **W ten sposób Spółka przyciąga do swojej oferty faktycznie sprzedających, profesjonalnych właścicieli obiektów noclegowych, dzięki którym będzie realizowała większe przychody ze sprzedaży.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w lutym 2017 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A.: <http://www.idosell.com/pl/corp/ir-news/>

Duża innowacyjność i inwestycje w poprawę wydajności i jakości obsługi klientów silnie wspierane działaniami promocyjnymi, szczególnie PR, podjęte od debiutu w 2009 roku, przynoszą pozytywny w postaci nowych zamówień i rosnącego zainteresowania mediów oraz klientów Spółką.

II. Wykaz wszystkich informacji opublikowanych przez Emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem.

W lutym 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 lutego 2017 r. – [Raport miesięczny za styczeń 2017 r.](#)
2. 14 lutego 2017 r. - [Raport okresowy za IV kwartał 2016 roku](#)

W lutym 2017 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnego raportu przez system ESPI.

III. Informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym niniejszym raportem.

IAI S.A. realizuje aktualnie projekty inwestycyjne, przy których wykorzystywane są m.in. środki pochodzące z emisji akcji serii C. Są to przede wszystkim: zwiększanie zatrudnienia, przeprowadzenie ekspansji zagranicznej oraz stały rozwój usługi i penetracja rynku polskiego.

Z uwagi na dokonywane inwestycje oraz posiadane przed emisją akcji serii C własne środki finansowe trudno jest jednoznacznie określić skalę wykorzystania środków pochodzących z emisji przy realizacji poszczególnych projektów.



Środki pozyskane z emisji wykorzystywane są zgodnie z celami emisyjnymi tzn. zwiększenia udziału w rynku polskim i dokonania ekspansji zagranicznej.

IV. Kalendarz inwestora obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w miesiącu marcu i kwietniu 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W marcu i kwietniu 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 kwietnia 2017 roku – raport miesięczny za marzec 2017 roku

Zawsze aktualny [kalendarz oraz archiwalne raporty można sprawdzić na stronach internetowych IAI S.A. w dziale relacji inwestorskich](#)