



Raport miesięczny IAI S.A.

za lipiec 2015 roku

Szczecin, 10 sierpnia 2015 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 lipiec 2015 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.

Spółka zamyka kolejny miesiąc z szybkim wzrostem przychodów oraz wprowadzeniem kolejnych nowości, które z jednej strony zapewniają dalsze wzrosty oraz potwierdzają pozycję lidera technologicznego. Nowości wprowadzone w usługach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking dążą do zwiększenia sprzedaży u klientów Spółki, co przekłada się na przychody Spółki.

W lipcu Spółka po raz kolejny odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży. **Wyniosły one ponad 1,25 miliona złotych netto i były o 33% wyższe niż w lipcu 2014 roku i niemal 100% wyższe niż w lipcu 2013 roku.**

Sklepy internetowe inwestują coraz większe środki w pozyskanie ruchu na swoją stronę, dlatego coraz bardziej istotne staje się zwiększanie konwersji i monetyzowanie tego ruchu. W ten sposób działania



Marketizator
THE 3 IN 1 CONVERSION SUITE

promocyjne mogą być dla sklepów internetowych rentowne. W ramach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) istnieje bardzo wiele rozwiązań skutecznie zwiększających konwersję, ale Spółka ciągle dostrzega nowe możliwości. **W lipcu Spółka uruchomiła integrację z usługą Marketizator. Jest to platforma służąca do przeprowadzania działań marketingowych w czasie rzeczywistym.** Składa się ona z trzech zintegrowanych narzędzi, dzięki którym: przeprowadza się testy A/B i wielowariantowe, personalizuje komunikaty marketingowe, przeprowadza skuteczne ankiety z udziałem użytkowników sklepu internetowego. Wszystko to w oparciu o zaawansowaną, a jednocześnie prostą w wykorzystaniu segmentację klientów i jest ciekawym uzupełnieniem do usług już oferowanych przez IAI-Shop.com (IdoSell Shop). **Spółka realizuje przychody z opłat za pośrednictwo, prowizje za płatności i usługi kurierskie, więc każde zwiększenie konwersji powoduje wzrost przychodów Spółki w przyszłości.**

W konwersji bardzo wiele zależy od odpowiednich ustawień i możliwości masek sklepów internetowych, czyli interface'u, z którym styka się kupujący. Ponadto zawierają one być zgodne nie tylko z najnowszymi trendami z zakresu usability, ale także lub przede wszystkim, z regulacjami prawnymi. Spółka systematycznie rozwija darmowe maski STANDARD właśnie w tych kierunkach. Teraz, aby **sklepy mogły mieć zawsze najbardziej aktualne i skuteczne rozwiązania wprowadziła automatyczną aktualizację masek z kolekcji STANDARD.** Tą pozornie małą zmianą, można osiągnąć dużą poprawę wyników w większej skali. Przede wszystkim nowe, bardziej estetyczne, lepiej zaprojektowane z każdą kolejną edycją maski poprawiają odbiór sklepu i zapewniają narzędzia zwiększające konwersję. Szybsze jest także rozpowszechnianie nowych usług oferowanych przez Spółkę. Lepiej wyglądające i działające sklepy oparte o IAI-Shop.com (IdoSell Shop) budują przewagę konkurencyjną na swoich rynkach, w ten sposób też zwiększają swoje przychody. **To wszystko w efekcie przekłada się na wzrost przychodów Spółki w dłuższym okresie oraz przyciąga nowych klientów, którzy widzą lepsze rozwiązania u swoich konkurentów, korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop).**

Duża zmiana zaszła w zakresie aplikacji pomocniczej IAI Fiskalizator, który **zmienił nazwę na Printer wraz z kolejnymi, nowymi funkcjami. IAI Printer to teraz serwer wydruków, który oprócz paragonów fiskalnych pozwala także na wydruk dokumentów sprzedaży i obsługę wielu drukarek.** Zupełnie nowa odsłona aplikacji pozwala już nie tylko na wydruk paragonów fiskalnych na najpopularniejszych drukarkach fiskalnych w Polsce. IAI Printer 3.0 wprowadza także możliwość zdefiniowania wielu drukarek tradycyjnych np. laserowych. Dzięki temu przy pomocy np. IAI Scanner wydrukujesz dokumenty sprzedaży do zamówień w panelu administracyjnym IAI-Shop.com, a za pomocą IAI POS wydrukujesz dokumenty sprzedaży generowane przy sprzedaży stacjonarnej. Większa automatyzacja procesów w sklepie internetowym pozwala na zwiększenie rentowności oraz skali działania.



Nowe rozwiązania w IAI Printer są kolejnym elementem **tworzącymi WMS (ang. Warehouse Management System, czyli system zarządzania magazynem) działający w ramach IAI-Shop.com.** Skonfigurowanie **IAI Scanner (aplikacja, która umożliwia wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe)** z aplikacją IAI Printer, daje możliwość drukowania wybranych dokumentów sprzedaży w określonych scenariuszach działania, dostosowując wbudowany system WMS do indywidualnych potrzeb sklepu. Żadne konkurencyjne rozwiązanie na rynku nie oferuje podobnych, zintegrowanych funkcji w takiej cenie. Rozwiązania automatyzujące procesy magazynowe w sklepach internetowych są świetnym katalizatorem rozwoju samych sklepów, pozwalają sprzedawać szybciej, obniżają liczbę błędnie zrealizowanych zamówień i zwiększają rentowność biznesu. **Takie rozwiązania wspierają profesjonalne sklepy internetowe, które dzięki nim decydują się na wybór IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Aplikacje są pomocnicze są płatne, w związku z czym Spółka rozszerzając ich funkcje, sprzedaje ich więcej, co także wpływa na jej przychody.**

Spora nowych rozwiązań zostało wprowadzonych do IdoSell Booking. Istotne jest, że Spółka czerpie przychody przede wszystkim z prowizji od zrealizowanych rezerwacji, więc istotne jest aby jak najwięcej klientów zdobywało i realizowało rezerwacje miejsc noclegowych właśnie przez tę usługę. **Stąd wszelkie rozwiązania mają na celu zapewnienie łatwej obsługi jak największej liczby rezerwacji miejsc noclegowych.**

Wykorzystaniem siły społeczności Facebooka jest **dodanie do wizytówek obsługiwanych z IdoSell Booking możliwości komentowania przez odwiedzających wybranych stron Wizytówki obiektu.** Ten element zdecydowanie poprawia wiarygodność obiektu, komentarze nie są anonimowe. Przy okazji mechanizm publikuje wpisy na Tablicy komentującego w serwisie Facebook, dzięki czemu znajomi klienta również dowiadują się za darmo o Twoim obiekcie. **Tak więc, jest to kolejny sposób promocji obiektu oraz zdobywania ruchu i zamówień przez IdoSell Booking.**



Szereg nowości został też wprowadzony aby usprawnić zarządzanie rezerwacjami noclegowymi od strony ośrodka. Rozbudowane zostały m.in.: **mechanizmy zarządzania rezerwacjami znajdującymi się na liście nadchodzących przyjazdów** oraz **ustawienia początku oraz długości**



pobytu dając możliwość określenia m.in. rozpoczęcia we wskazanym dniu, minimalnego czasu pobytu, czy określania długości w okresach np. 5-dniowych. Takie liczne zmiany jeszcze lepiej dopasowują aplikację IdoSell Booking do potrzeb rynku, w ten sposób Spółka pozyskuje kolejnych klientów.

Liczne grono klientów IdoSell Booking Spółka pozyskuje w ramach Programu Partnerskiego. Partnerzy w IdoSell Booking do tej pory korzystali tylko z poziomu Brozne, w którym podstawą jest pozyskanie klienta i otrzymanie z tego tytułu prowizji. Teraz dostępny jest także poziom Silver. Do tej pory, poziom Silver w programie partnerskim dostępny był jedynie dla projektu Shop. W przypadku projektu Booking, nie był on dostępny, w efekcie partnerzy nie mogli np. wchodzić do paneli wspieranych przez siebie klientów. Od teraz Spółka umożliwi. Na poziomie Silver, Partner podejmuje się pełnienia roli wsparcia technicznego. Biznesowo, przełoży się to większe zaangażowanie Partnerów w pozyskiwanie kolejnych wdrożeń, zwiększy sprzedaż usług dodatkowych oraz skróci czas wdrożenia usługi u klienta. Wszystkie te aspekty przełożą się na wzrost przychodów ze sprzedaży Spółki.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w lipcu 2015 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 lipcu 2015 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 lipca 2015 r. – [Raport miesięczny za czerwiec 2015 r.](#)

W lipcu 2015 roku Spółka nie przekazała do publicznej żadnej wiadomości 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 sierpniu i wrześniu 2015, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W sierpniu i wrześniu 2015 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 14 sierpnia 2015 r. - Raport kwartalny za II kwartał 2015 r.
2. 8 września 2015 r. - Raport miesięczny za sierpień 2015 r.

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