



Raport miesięczny IAI S.A.

za listopad 2015 roku

Szczecin, 8 grudnia 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 listopad 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.

Umowy na czas określony są zupełnie nowym rozwiązaniem, dedykowanym sklepom, które ruszają ze sprzedażą i w pierwszym etapie chcą obniżyć koszty działania. Spółka wprowadziła je w listopadzie, a jeszcze do końca roku przewiduje nowe wdrożenia w tym modelu.

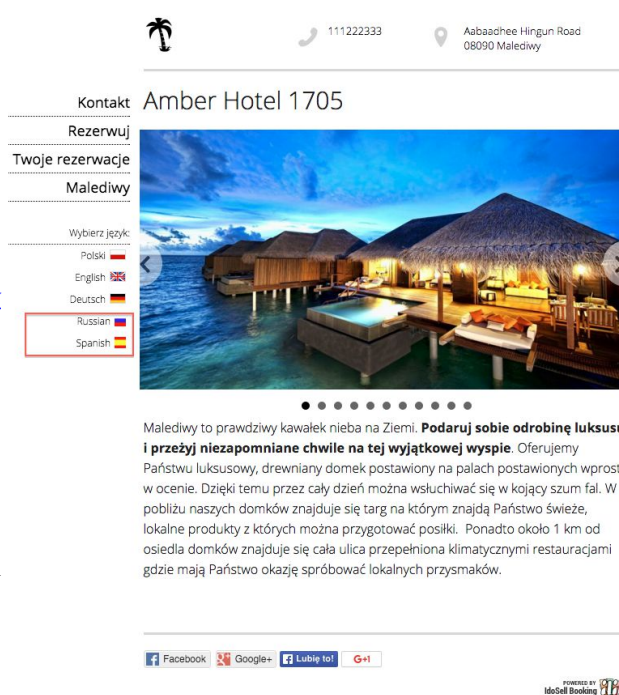
Do tej pory każda umowa na prowadzenie sklepu zawierana była na czas nieokreślony i wiązała się z wpłaceniem opłaty aktywacyjnej. Aby obniżyć próg wejścia, **Spółka przygotowała rozwiązanie: umowa zawarta zostanie na dwa lata w zamian za brak opłaty aktywacyjnej.** Oczywiście nadal pozostają umowy na czas nieokreślony dla klientów oczekujących większej swobody. Z analizy rynku oraz ocen potencjalnych klientów, Spółka spodziewa się wielu wdrożeń w tym modelu na przestrzeni kolejnych kwartałów. Analizy finansowe wskazują, że brak opłaty aktywacyjnej na początku nie wpłynie znacząco na przychody Spółki, a z drugiej strony, analiza wartości klientów w czasie oraz czasu trwania klienta w IAI-Shop.com, pokazuje, że w przeciągu przyciągnięcia klientów i ich rozwój, zwiększanie wpływów z abonamentów będzie bardzo korzystne dla przychodów Spółki. Wielu klientów oczekuje profesjonalnych narzędzi do sprzedaży, jednak ze względu na koszt początkowy zmuszona była poszukiwać tańszych i prostszych rozwiązań. Teraz mogą połączyć swoje oczekiwania co do funkcji dla profesjonalistów z możliwościami budżetowymi.

Wielu takich klientów znajduje się w grupie firm, która swój model biznesowy opiera o sprzedaż na aukcjach internetowych. Z tego względu Spółka stale inwestuje w tworzenie nowych narzędzi automatyzujących ten proces, co jest szczególnie istotne dla firm sprzedających w wielu kanałach naraz (aukcje, sklepy, porównywarki). W listopadzie Spółka wprowadziła **w pełni automatyczne zarządzanie ilością towarów dostępnych na aukcjach internetowych każdego typu.** To kompletnie nowatorskie rozwiązanie, dzięki któremu po sprzedaniu towaru na aukcji, ilość towarów dostępnych do zakupu zostanie automatycznie uzupełniona o ilość, na którą pozwolą stany magazynowe tego towaru. Zmiany dotyczą serwisów aukcyjnych Allegro oraz eBay i są możliwe do zastosowania w aukcjach sklepowych i tradycyjnych. Obsługiwane są wszystkie kategorie, także te z wieloma rozmiarami w ramach jednej aukcji (np. obuwiu). Dotychczas w systemie obsługi sklepu internetowego IAI-Shop.com możliwe było automatyczne zmniejszanie ilości towarów dla aukcji zwykłych. Po wprowadzeniu obsługi aukcji z wersjami dla eBay oraz aukcji wielorozmiarowych dla Allegro nadszedł czas na rozbudowanie zarządzania ilością produktów na aukcjach. **Dzięki takiej automatyzacji system sam pilnuje stanów magazynowych i zapewnia ciągłość sprzedaży, szczególnie w gorących okresach, takich jak grudzień. Wszelkie zmiany automatyzujące proces sprzedaży z jednej strony przyciągają nowych, profesjonalnych sprzedawców, a z drugiej pozwalają zwiększać sprzedaż obecnym, co przez zwiększenie opłat dodatkowych oraz abonamentów przekłada się na przychody Spółki.**

Spółka systematycznie rozbudowuje usługi o nowości marketingowe, które pozwalają zdobywać ruch i klientów do sklepów internetowych. Często takie usługi oferowane są w współpracy z spółką zależną, Traffic Trends. Tak jest w przypadku narzędzia **„Custom audiences” podczas prowadzenia kampanii na Facebooku.** Custom audiences (tzw. “niestandardowe grupy odbiorców”) - umożliwia skierowanie reklamy do obecnych klientów sklepu. Reklama wyświetlana odbiorcom, którzy znają sklep, charakteryzuje się bardzo wysoką konwersją i jest efektywnym uzupełnieniem innych działań lojalnościowych. Kampanie reklamowe na Facebooku wykorzystują informacje, które użytkownicy uzupełniają w swoich osobistych profilach. Znajdą się tam m.in.

informacje o hobby, ulubionych filmach, słuchanej muzyce, wykształceniu, wykonywanym zawodzie, miejscu zamieszkania czy znajomych. Dzięki nowej funkcji Custom audiences, sklep dostaje możliwość sprecyzowania dokładnie, kto będzie jego reklamę na swoim profilu. Co więcej, reklamę na Facebooku można kierować do tych, którzy należą do grup podobnych do tych osób, które zostały wskazane. To pozwala prowadzić kampanię reklamową w sposób o wiele szerszy pod kątem liczby odbiorców, ale dalej bardzo precyzyjnie. **Jednak przekazanie tych danych do serwisu Facebook odbywa się według specjalnej procedury, której powodzenia zapewniają specjaliści od reklamy na Facebooku z agencji Traffic Trends. W tym momencie bardzo dobrze widać efekt połączenia dużej grupy sklepów internetowych i agencji specjalizującej się w marketingu internetowym. Można oferować innowacyjne usługi i jednocześnie zwiększać przychody wynikające z opłat za ich obsługę oraz abonamentów i prowizji w IAI-Shop.com.**

Obsługując coraz większą liczbę rezerwacji internetowych w ramach IdoSell Booking, Spółka zauważyła potrzebę przygotowywania oferty, przez Klientów, w wielu językach. **[Dotychczas rezerwacje on-line w usłudze IdoSell Booking możliwe były w trzech językach: polskim, angielskim i niemieckim dla których zapewnione były tłumaczenia. Od teraz można prezentować swoją ofertę w dowolnym języku, tłumacząc wizytówkę i widget na dowolny język.](#)** Wystarczy, że właściciel obiektu pobierze listę wyrażen w jednym z już wprowadzonych w panelu języków, następnie zadba o ich przetłumaczenie na nowy język i jako nowy język wgra je do panelu. W ten sposób na liście możliwych do zaprezentowania klientom języków, pojawi się język przygotowany przez właściciela. Po uzupełnieniu nowej wersji językowej o kluczowe treści swojej oferty zarówno Wizytówka, jak i Kalendarz rezerwacji będą dostępne w nowym języku. **Spółka czerpie przychody z prowizji za rezerwacje, więc każde zwiększenie sprzedaży w obiektach noclegowych wpływa na jej przychody.**



Kontakt Amber Hotel 1705
Rezerwuj
Twoje rezerwacje
Malediwy
Wybierz język
Polski
English
Deutsch
Russian
Spanish

Malediwy to prawdziwy kawałek nieba na Ziemi. **Podaruj sobie odrobinę luksusu i przeżyj niezapomniane chwile na tej wyjątkowej wyspie.** Oferujemy Państwu luksusowy, drewniany domek postawiony na palach postawionych wprost w oceanie. Dzięki temu przez cały dzień można wsłuchiwać się w kąpiący szum fal. W pobliżu naszych domków znajduje się targ na którym znajdują Państwo świeże, lokalne produkty z których można przygotować posiłki. Ponadto około 1 km od osiedla domków znajduje się cała ulica przepiękna klimatycznymi restauracjami gdzie mają Państwo okazję spróbować lokalnych przysmaków.

Facebook Google+ f Lubię to! G+

POWERED BY IdoSell Booking

W październiku Spółka po raz kolejny odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży. **Wyniosły one, według szacunków Zarządu, ponad 1,35 miliona złotych netto.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w listopadzie 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 listopadzie 2015 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu

Raport miesięczny IAI S.A. za listopad 2015

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



EBI raporty:

1. 9 listopada 2015 r. – [Raport miesięczny za październik 2015 r.](#)
2. 13 listopada 2015 r. - [Raport okresowy za III kwartał 2015 roku](#)

W listopadzie 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 w grudniu 2015 i styczniu 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W grudniu 2015 i styczniu 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 stycznia 2016 r. - Raport miesięczny za grudzień 2015 r.
2. styczeń 2016 roku – publikacja harmonogramu raportów w 2016 roku

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