



# Raport miesięczny IAI S.A.

za grudzień 2015 roku

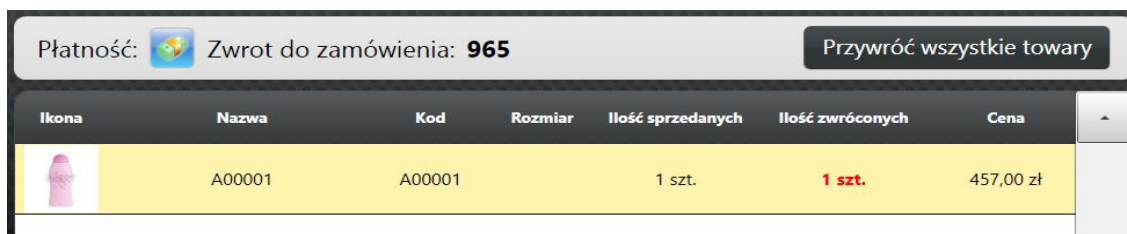
Szczecin, 8 stycznia 2016 r.


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 grudzień 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.

Ukazał się ogrom nowości w usługach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking, które podsumowują skomplikowane prace z 2015 i zapewniają wzrost sprzedaży w 2016. Co więcej, podkreślają one pozycję lidera technologicznego Spółki na swoim rynku i pokazują kierunki rozwoju w przyszłości, które skupiają się wokół kompleksowych rozwiązań wspierających sprzedaż u Klientów. W samym grudniu przychody ze sprzedaży przekroczyły, według wstępnych szacunków Zarządu, 1,6 miliona złotych netto i były rekordowe w historii Spółki.

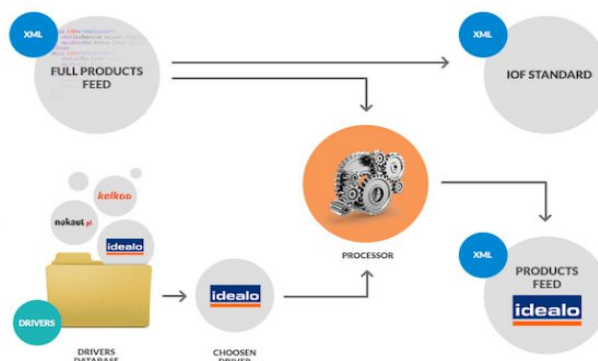
Bardzo istotnym kierunkiem rozwoju jest wspieranie sprzedaży w [omni-channel](#). Jest to koncepcja [sprzedaży wielokanałowej, która głównie opiera się na połączeniu handlu internetowego z handlem tradycyjnym](#). Oczywiście, Spółka od wielu lat oferuje odpowiednie narzędzia dla takiego modelu sprzedaży (np. aplikację POS, WMS), ale obecnie rozwijane są funkcje zapewniające synergii pomiędzy poszczególnymi możliwościami i osiąganie ponadprzeciętnych korzyści. Szczególnie pod kątem dużych, profesjonalnych sprzedawców.



Ikona	Nazwa	Kod	Rozmiar	Ilość sprzedanych	Ilość zwróconych	Cena
	A00001	A00001		1 szt.	1 szt.	457,00 zł

**Obecnie najważniejszą z tych nowości jest IAI POS 5.0, który pozwala na obsługę zwrotów do zamówień ze sklepu internetowego i staje się mocnym wsparciem w omnichannel**, czyli w sprzedaży wielokanałowej. Najnowsza wersja POS, obok szeregu innych nowości, wprowadza możliwość wystawienia zwrotów do zamówień pochodzących z sklepu internetowego. Oznacza to, że można znacznie ułatwić swoim klientom internetowym zwrot towaru przez udostępnienie im możliwości dokonania go w stacjonarnym punkcie sprzedaży. **Nowa funkcjonalność czyni IAI POS jeszcze bardziej zaawansowanym narzędziem, które wspiera tzw. omnichannel, czyli spina sprzedaż elektroniczną ze sprzedażą tradycyjną. Jest to bardzo dobrze rozwiązanie, szczególnie w ujęciu jakości do ceny, dla wszelkich firm, które mają sklepy stacjonarne i prowadzą sprzedaż internetową.**

**Pod koniec grudnia Spółka udostępniła możliwość przygotowania dowolnych feedów (plików) z ofertą sklepu internetowego o dowolnej składni i zawartości.** To kolejna nowość podkreślająca podejście IAI do tzw. Open System as a Service (model, który opiera się na modułowej, dobrze udokumentowanej budowie. Takie rozwiązanie nie wymaga zmian w kodzie źródłowym, czego niepożądanym efektem może być niekompatybilne wdrożenie, a zmiana wymaga instalacji i indywidualnego





testowania), dająca możliwość dowolnej modyfikacji pliku z pełną ofertą towarów, bez potrzeby modyfikacji kodu źródłowego systemu IAI-Shop.com. Dzięki tej funkcjonalności developer lub sam klient może przygotować plik XML zawierający ofertę sklepu (ang. Products Feed) zgodnie z wymaganiami, np. nowej porównywarki z którą ma być przygotowana integracja. Od teraz, jeżeli nie ma gotowej integracji, można ją stworzyć samodzielnie, wgrać sterownik od porównywarki cen lub zlecić jego opracowanie IAI. W IAI-Shop.com deweloperzy i agencje kreatywne mogą wybierać, który element chcą zmienić, skupiając się na osiągnięciu korzyści dla siebie i klienta, tylko w obszarze, w którym się specjalizują.



**Do systemów płatności obsługiwanych w sklepach internetowych IAI-Shop.com został dodany LeaseLink - usługa leasingowa dla e-commerce skupiająca największych polskich leasingodawców.**

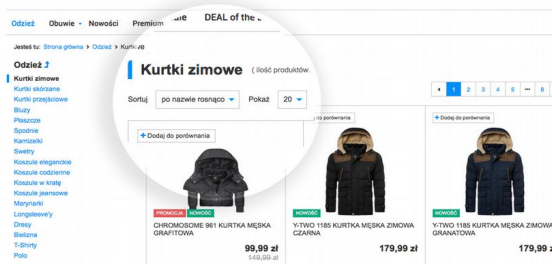
Dzięki integracji usługi leasingowej z sklepem internetowym, Klient udostępnia swoim klientom, prowadzącym działalność gospodarczą, możliwość sfinansowania zakupów w niezwykle atrakcyjny i prosty sposób, a zarazem dopasowany do ich charakterystyki biznesu. Leasing w e-zakupach jest równie prosty i intuicyjny jak płatność z wykorzystaniem pay-by-link. W trakcie zakupów, klient ma możliwość poznania wysokości rat leasingu z wykorzystaniem dedykowanego kalkulatora, który pojawi się w sklepie automatycznie po włączeniu płatności.

**Każda kolejna możliwość płatności i finansowania, szczególnie drogich towarów, zwiększają ogólną sprzedaż w sklepach, która przekłada się na wyższe przychody Spółki.**

Wprowadzone zostały także kolejne rozwiązania graficzne, które mają uczynić zakupy internetowe jeszcze przyjemniejszymi i lepszymi, zwiększając konwersję. **Dzięki szybkiej dystrybucji nowości w ramach masek STANDARD w IAI-Shop.com (IdoSell Shop) są one już dostępne w wielu sklepach i już przekładają się na ich większą sprzedaż. Co naturalnie przekłada się na przychody Spółki przez opłaty abonamentowe, prowizje lub opłaty za przesyłki kurierskie.**

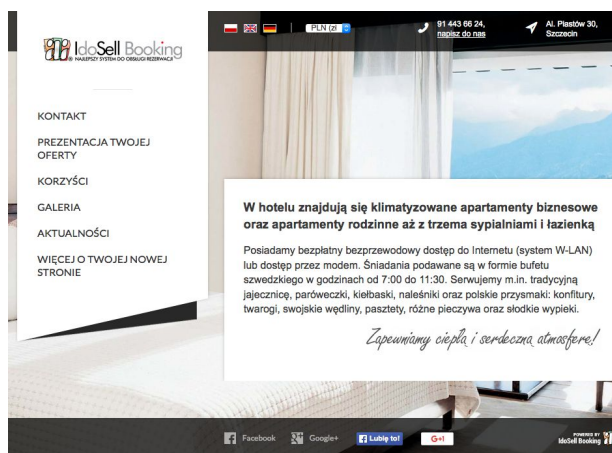
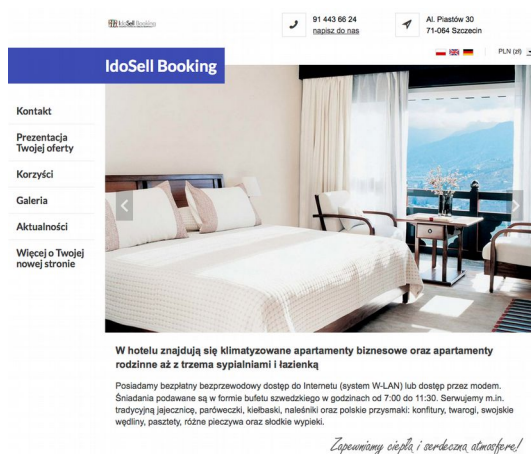
**Z istotnych nowości należy wymienić przede wszystkim (więcej informacji na stronach IAI-Shop.com):**

- Wszystkie maski RWD (Responsive Web Design - wygląd i układ dostosowuje się automatycznie do rozmiaru okna urządzenia) otrzymały obsługę nowej rozdzielczości 1200x800, charakterystyczną dla małych i średnich laptopów. Według danych Gemius SA na obecnie blisko 40% polskich internautów korzysta z takiego rozwiązania.
- Rozszerzona możliwości konfiguracji podstrony z listą wyszukanych towarów. Nowa opcja pozwala ukryć przed klientem możliwość sortowania towarów na liście, a także zmiany liczby towarów prezentowanych na jednej podstronie. Przy zaawansowanych zabiegach marketingowych i ścisłym ustalaniu które towary widzi klient na początku po wejściu w



kategorię, można wykorzystać nową opcję. Podobnie jeśli ustawi się sortowanie i liczbę towarów na stronie na optymalną wartość, które pozwala klientowi zobaczyć możliwie dużo towarów na jednej stronie, ale jednocześnie nie wydłużać zbyt długo czasu ładowania.

- Informację o czasie wysyłki „Dziś” - Mechanizmy sklepu uwzględniają teraz godzinę, o której składane jest zamówienie, czas potrzebny na skompletowanie towarów i spakowanie paczki oraz czas pracy kurierów. Jeśli ustawienia i pora dnia pozwalają na wysłanie zamówienia jeszcze tego samego dnia, klientowi pojawi się przyjazny komunikat "Wysyłka dzisiaj". Podobnie z dostarczeniem zamówienia.
- Inne zmiany to m.in.: wspieranie informacji o pobraniu aplikacji mobilnej, zmiany w generowaniu tabeli rozmiarów, informacje o liczbie dostępnych sztuk towaru w masce B2B i wiele innych. **O tym jaki wpływ na sprzedaż mają te systematycznie wprowadzane małe zmiany Spółka informuje w dalszej części raportu poświęconej podsumowaniu Dnia Darmowej Dostawy.**

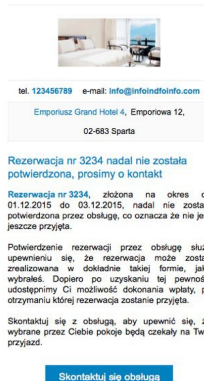


Bardzo duże nowości graficzne zostały wprowadzone także w IdoSell Booking. **[Spółka zaprezentowała dwa, bardzo atrakcyjne i uniwersalne szablony Wizytówki, z możliwością zmiany kolorystyki, dosłownie jednym kliknięciem.](#)** Nowe szablony to dwa podejścia do prezentacji miejsca noclegowego: pierwszy zbliżony do obecnego szablonu domyślnego oraz drugi całkowicie nowy z dużymi zdjęciami w tle. Nowe szablony to także m.in. nowe galerie zdjęć, czy mapy dojazdu, a całość przygotowana w oparciu o najlepsze praktyki SEO. Wizytówka to nowoczesna i przejrzysta strona, aktywna dla każdego korzystającego z usługi IdoSell Booking od razu po aktywacji systemu rezerwacji. Można ją wyświetlać na komputerze i telefonie, bo dzięki technice RWD Wizytówka automatycznie dostosowuje się do wielkości ekranu. Wizytówka jest dostępna od razu po rejestracji pod tzw. adresem domeny technicznej, ale można ją skonfigurować także pod własną domeną. Wielojęzyczna Wizytówka jest dostępna od ręki i bez dodatkowych opłat. Nowe strony **Wizytówki mają zachęcić nowych klientów do wyboru usługi Spółki, ponieważ jej wygląd oraz cena są bardziej atrakcyjne niż utrzymywanie starej strony na tradycyjnym hostingu. Co więcej ładne strony zwiększą konwersję, a Spółka uzyskuje przychody z prowizji.**



Jednak to nie jedyna nowość w zakresie designu w IdoSell Booking. [Spółka zaprezentowała nowe, bardzo atrakcyjne szablony wiadomości e-mail, przygotowane w wersji responsywnej \(RWD\), dzięki czemu ich treść sama dostosuje się do urządzenia, na którym zostanie przeczytany.](#) Nowe szablony zastąpiły dotychczasowe szablony domyślne. Wiadomości e-mail to bardzo ważny element komunikacji z klientami. Informują one klienta o stanie rezerwacji, o wszelkich zachodzących w niej zmianach, a także pełnią funkcję przypominającą w zakresie płatności czy zbliżającym się terminie przyjazdu. W związku z tym, że wiadomości e-mail w coraz większym stopniu są czytane na ekranach urządzeń mobilnych, takich jak smartfony czy tablety, przygotowane przez IAI domyślne szablony wiadomości e-mail zostały opracowane w wersji responsywnej (RWD), dzięki której odczytywana wiadomość automatycznie dopasuje się do wielkości ekranu, na której jest wyświetlona. **W ten sposób usprawniona jest komunikacja na linii gość – obiekt noclegowy, co zwiększa satysfakcję obu stron oraz przekłada się na lepsze postrzeganie rezerwacji internetowych oraz ogólnie usprawnia sprzedaż.**

E-mail odczytany na ekranie urządzenia mobilnego:



E-mail odczytany na ekranie komputera:



**W Channel Manager IdoSell Booking, czyli mechanizmie integracji z portalami turystycznymi, IAI dodała nową integrację z eholiday.pl. Jest to kluczowy w Polsce serwis, będący lokalnym liderem.** Oferowane przez IAI rozwiązanie pozwoli Klientowi łatwo i wygodnie zaprezentować ofertę w jednym z największych serwisów noclegowych na polskim rynku internetowym. Serwis eholiday.pl jest liderem wśród serwisów noclegowych na polskim rynku internetowym. Jest jednym z najbardziej znanych i lubianych internetowych serwisów turystycznych. Z eholiday.pl współpracuje już ponad 40 000 właścicieli obiektów noclegowych. Portal ma bardzo wysoką oglądalność - generuje do kilku milionów odsłon miesięcznie. Znajduje się w nim mnóstwo obiektów noclegowych np. agroturystyka, apartamenty, pensjonaty, kwatery prywatne, wille, mieszkania do wynajęcia, ośrodki wypoczynkowe, motele, hostele czy SPA. **Kolejne zintegrowane serwisy naturalnie zwiększają użyteczność samej usługi oraz przychody z sprzedaży.**

**Dodatkowo Channel Manager rozbudowany został o możliwość sprawnego zarządzania wieloma obiektami umieszczonymi w Booking.com z jednego panelu IdoSell Booking.** Jeśli Klient zarządza wieloma obiektami i sprzedaje ich oferty poprzez Booking.com, to teraz może je wszystkie dodać do jednego panelu IdoSell Booking, by mieć nad swoją ofertą pełną i wygodną kontrolę. Do tej pory za pośrednictwem Channel Managera IdoSell Booking była możliwość zintegrowania jednego panelu IdoSell Booking tylko z jednym obiektem w serwisie Booking.com. Z uwagi na fakt, że coraz szersze grono Klientów pręźnie się rozwija i posiada coraz więcej obiektów w

Raport miesięczny IAI S.A. za grudzień 2015

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

Strona 5/7



---

Booking.com, IAI ułatwia proces zarządzania takimi obiektami, by można go było realizować wygodnie z jednego panelu IdoSell Booking. **To naturalnie zwiększa bazę obsługiwanych obiektów oraz liczbę transakcji, co przynosi się na prowizje i przychody ze sprzedaży Spółki.**

Poprawianie sprzedaży to ciągły proces, który musi opierać się na analizie danych. Aby to usprawnić w sklepach internetowych IAI dodało obsługę **Enhanced Ecommerce czyli ulepszonych statystyk Google Analytics dedykowanym sklepom internetowym**. Enhanced Ecommerce to rozszerzenie narzędzia Google Analytics, pozwalające na dogłębną analizę zachowań klientów w sklepie. Dzięki wykonanej przez IAI integracji z tym rozszerzeniem, możesz zbierać informacje, śledzić i analizować zachowanie klientów w sklepie internetowym, dzięki dedykowanemu branży Ecommerce rozszerzeniu dla Google Analytics w postaci Enhanced Ecommerce. Klient może wtedy wykonać testy A/B, by przetestować czy inny układ strony nie sprawdzi się lepiej. Bądź przekonac klienta do dokończenia zamówienia, dzięki wykorzystaniu e-mail remarketingu. Powyższy przykład to tylko jedna z możliwości Enhanced Ecommerce. Oprócz analizy procesu składania zamówienia, dzięki Enhanced Ecommerce Sklep pozna także m.in.: łączną kwotę zwrotów dla wszystkich transakcji wraz z rozbiciem szczegółów na pojedyncze zamówienia, łączny przychód dla każdego towaru, więc łatwo odnajdzie towary „Gwiazdy”, dzięki którym sklep osiąga największe zyski lub liczbę zamówień z wykorzystaniem kodów rabatowych wraz z listą użytych kodów.

Często trudno zobaczyć jak tak wiele drobnych, systematycznie wprowadzanych ulepszeń działa w wielkiej skali i w praktyce. Szczególnie, że regularnie Zarząd informuje, że konkretne nowości wpływają na zwiększenie ruchu i konwersji w sklepach oraz przez to przychodów Spółki, np. z abonamentów lub prowizji. Okazją do pokazania skali może być organizowany corocznie, przed okresem świątecznym **Dzień Darmowej Dostawy, kiedy składane jest bardzo dużo zamówień w skali całego kraju. W tegorocznej edycji wzięło udział ponad 2600 sklepów, w tym setki opartych na IAI-Shop.com i Spółka przygotowała zestawienia danych, infografię, prezentującą skalę obsługi**. Sklepy oparte o rozwiązanie SaaS, jakim jest IAI-Shop.com, bez problemu obsłużyły pik zakupowy o wartości 13,5 miliona złotych, ponad 80 000 zamówień, przy 20% wzroście ruchu wobec poprzedniego dnia. To potwierdza olbrzymią skalowalność platformy, bezpieczeństwo sprzedawców i kupujących oraz profity jakie dla profesjonalnych sprzedawców niesie ze sobą IAI-Shop.com (IdoSell Shop). **Obok dobrze zaprojektowanych stron internetowych, sprawnych serwerów nie udało by się to bez sprawnie działającej gospodarki magazynowej, systemom zarządzania magazynem (WMS) oraz wielu innych obszarów, w które Spółka inwestuje.** Dla inwestorów to przykład tego jak szereg systematycznie wprowadzanych ulepszeń i innowacji w różnych dziedzinach działają w praktyce.

**Szacunkowe przychody ze sprzedaży w IV kwartale wyniosły ok. 4,3 miliona złotych netto, przy czym w samym grudniu było to ponad 1,6 miliona złotych.**

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

**Raport miesięczny IAI S.A. za grudzień 2015**

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

Strona 6/7

---



---

**EBI raporty:**

1. 8 grudnia 2015 r. – [Raport miesięczny za listopad 2015 r.](#)

**W grudniu 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 styczniu i lutym 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.**

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

1. do końca stycznia 2016 roku – publikacja harmonogramu raportów w 2016 roku.
2. początek lutego 2016 roku – publikacja raportu miesięcznego za styczeń 2016 roku (dokładna data zostanie podana później)
3. do 15 lutego 2016 roku – publikacja raportu kwartalnego za IV kwartał 2016 roku (dokładna data zostanie podana w harmonogramie)

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