



Raport miesięczny IAI S.A.

za grudzień 2016 roku

Szczecin, 9 stycznia 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 grudzień 2016 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.

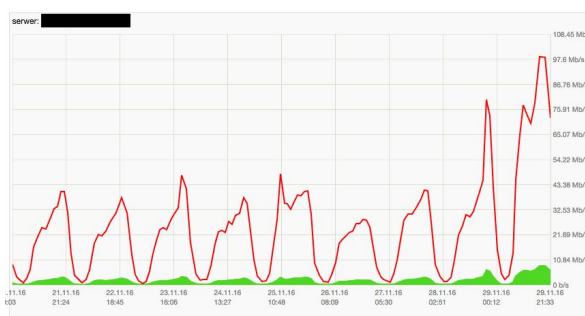
Przychody w grudniu 2016 roku były rekordowo wysokie i osiągnęły poziom 2 milionów złotych. To o 10% więcej niż w listopadzie 2016 roku. Szacunkowe przychody Spółki za IV kwartał 2016 wynoszą 5,5 miliona złotych, czyli o 28% więcej niż w IV kwartale 2016 roku. Między innymi przez tak dobre wyniki finansowe IAI S.A. [utrzymała się w prestiżowym segmencie IAI Focus na NewConnect, skupiającym Spółki wzrostowe, dywidendowe i o dobrej historii na finansowej i giełdowej.](#)

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

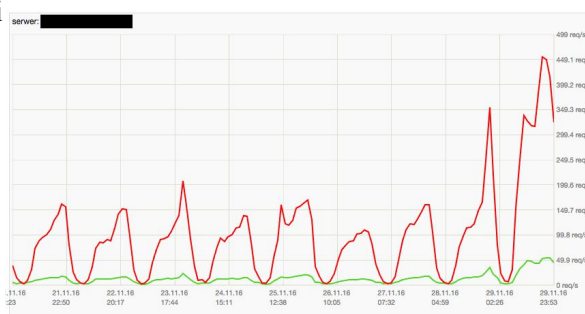
Wiele lat temu IAI zdecydowała się na wyróżnianie na rynku nie ceną, ale jakością. W swoich wartościach ujmuje bezpieczeństwo oraz efektywność, a celem działań jest maksymalizacja przychodów jej klientów. Aby zapewnić bezpieczeństwo, efektywność i wzrost przychodów klientów, trzeba sprawić aby sklepy internetowe działały ciągle i niezawodnie. Dlatego od kilku lat Spółka inwestuje w najlepsze, dostępne rozwiązania sieciowe, serwerowe i programistyczne. Wiele komponentów systemu tworzymy sami. Np. zamiast tworzyć całodobowe dyżury grup administratorów, które reagują z opóźnieniem, inwestowaliśmy we własny system, który wykrywa nieprawidłowości i w razie problemów podejmuje w ułamku sekund decyzję np. restartując usługę lub serwer. To wszystko skutkuje [bardzo wysokim poziomem dostępności \(SLA\), który w 2016 roku wyniósł aż 99,9974%. To poziom, który odpowiada na oczekiwania profesjonalistów e-handlu.](#)

Spółka obsługuje sklepy internetowe i musi radzić sobie ze skokami ruchu. Jednym z większych wyzwań w ubiegłym roku było zapewnienie nieprzerwanej pracy w Dzień Darmowej Dostawy. Dzięki autorskim rozwiązaniom cache'ującym, serwującym i sieciowym udało nam się obsługiwać ogromne ilości zapytań do stron internetowych naszych klientów, bez konieczności inwestowania w setki nowych serwerów.

Na wykresach obok widać wykres liczby zapytań i ich przyrost 30 listopada, w Dzień Darmowej Dostawy. Widać ilość zapytań o strony statyczne i dynamiczne jednego z naszych klientów. Taka ilość ruchu w IAI-Shop.com obsługiwana była na serwerze DC32, bez przerw w działaniu sklepu, z założonym przez Spółkę czasem wczytywania stron sklepu poniżej 1 sekundy. Ten sklep nie stosował możliwości oszczędności mocy obliczeniowej np. wyłączającej przeliczanie cen dla każdego klienta np. po wpisaniu kodu rabatowego. Co ciekawe, jest to kilka-kilkanaście razy więcej niż przy tej samej mocy



Informacja: Wykres przedstawia średnią liczbę zapytań na sekundę obsługiwanych przez serwer, podzielone na zapytania o treści statyczne i dynamiczne. Linia koloru czerwonego oznacza sumaryczną dla całego serwera liczbę zapytań o treści statyczne, natomiast kolor zielony sumaryczną dla całego serwera liczbę zapytań o treści dynamiczne. Możliwy jest także podgląd liczby zapytań dla poszczególnych stron.



Zakres dat od 2016-11-21 do 2016-11-29
[dni] [tydzień miesiąc] [początek miesiąc] [koniec rok]



obliczeniowej i koszcie, można uzyskać nawet przy wykorzystaniu drogiego oprogramowania Magento.

Właśnie minął szczyt sezonu zakupowego. Mimo, że w tym okresie sklepy internetowe IAI-Shop.com zarejestrowały o 60% większy ruch i ilość transakcji, udało się utrzymać SLA praktycznie 100%. Oznacza to, że klienci IAI S.A. mogli wycisnąć ze swoich sklepów maksimum i nie tracili zaufania swoich klientów ani potencjalnych zakupów. Spółka planuje w przyszłym roku kontynuować tak wysoką jakość usług, nie szczczędząc wydatków na najlepsze możliwe urządzenia sieciowe, serwery, macierze i specjalistyczne oprogramowanie. Jak widać, dzięki temu wszystkiemu klienci IAI-Shop.com są bardzo bezpieczni, działają efektywnie i zwiększają swoje przychody. Co wprost przekłada się na wyższe przychody Spółki.

Sklepy internetowe korzystające z IAI-Shop.com systematycznie zwiększają swoją sprzedaż zagraniczną. Spółka przez wiele lat inwestowała w rozwiązania umożliwiające handel międzynarodowy pod kątem obsługi klientów zagranicznych i wsparciu polskich sprzedawców w ich eksporcie. Teraz do szeregu możliwości wspierających eksport doszła możliwość **realizowania płatności za sprzedaż w Czechach, Rumunii i na Węgrzech bez konieczności przewalutowania dzięki nowym obsługiwanym walutom w integracji z swoim partnerem PayU.** Nowe waluty dodane w integracji z PayU to: korona czeska (CZK), lej rumuński (RON) oraz forint węgierski (HUF). **Dodatkowo Spółka wprowadziła możliwość ustawienia oddzielnych kont walutowych dla przelewów własnych,** co oznacza, że sklep może przyjmować przelewy na różne konta bankowe w zależności od waluty zamówienia. Przy wyborze tej opcji, kupującemu w sklepie internetowym automatycznie odpowiednie konto w zależności od wybranej waluty, co zdecydowanie ułatwia realizację zamówienia międzynarodowego. Obie nowe opcje dają możliwość prezentowania lokalnym klientom oferty w ich walutach, co ułatwia zakup, a z drugiej strony ułatwia rozliczenie sprzedaży przez sklep. **Każde zwiększenie zamówień w sklepach IAI-Shop.com przez wyższe plany abonamentowe lub opłaty prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

opis		dostawa i płatność		
wysyłka gratis				
Aby otrzymać Wysyłkę Gratis, kup u iailesty za co najmniej 110 zł.				
metody płatności				
<ul style="list-style-type: none">PayUZwykły przelew bankowy				
płatność z góry	pierwsza sztuka	kolejna sztuka	maksymalnie w paczce	przybliżony czas realizacji
Przesyłka kurierska	10,00 zł	0,00 zł	5	2 dni
Paczka24	10,00 zł	0,00 zł	3	2-3 dni
Paczka48	10,00 zł	0,00 zł	3	3 dni
płatność przy odbiorze	pierwsza sztuka	kolejna sztuka	maksymalnie w paczce	przybliżony czas realizacji
PACZKA W RUCHu	10,00 zł	0,00 zł	2	3-4 dni

Do zaprezentowanego niedawno rozwiązania dla zamówień sklepowych, które **dzieli automatycznie zamówienia na paczki według maksymalnej wagi,** IAI dodało jego obsługę dla aukcji na Allegro. **Teraz w prosty sposób możesz zautomatyzować ustawianie parametru "maksymalnie w paczce" po stronie aukcji.** Sprzedawca może dzielić zamówienie na paczki na podstawie wagi towarów, i przekazać do wystawianej aukcji informacje o maksymalnej liczbie towarów w paczce. Wystarczy, że sprzedawca skonfiguruje dzielenie przesyłek, a system sam wyliczy liczbę sztuk

towarów do paczki. Dla dużych sprzedawców na Allegro to opcja pozwalająca bardziej automatyzować pracę i lepiej komunikować się z kupującymi. To przekłada się na większe zainteresowanie ich aukcjami oraz sklepami, a **każde zwiększenie sprzedaży przekłada się przez plany abonamentowe oraz prowizje na wzrost przychodów Spółki.**

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

Do [Channel Managera IdoSell Booking IAI S.A. dodała integrację z serwisem Expedia.](#)

Expedia Inc. jest wiodącą na świecie organizacją posiadającą serwisy rezerwacyjne, która obejmuje około kilkunastu światowych, najważniejszych marek turystycznych m.in.



Expedia.com, Hotels.com czy Trivago. Dzięki integracji z

Expedia.com już teraz właściciel obiektu noclegowego może zarządzać ofertą znajdującą się w tym serwisie prosto z panelu IdoSell Booking. Bez dodatkowych warunków oferta będzie również widoczna w serwisach będących w grupie Expedia. **To kolejny serwis, który jest dostępny w Channel Managerze i bardzo znacząco rozbudowujący jego możliwości. Expedia to bezpośredni konkurent Booking.com i stanowi realną przeciwwagę dla tego serwisu, dlatego jest szczególnie interesująca do ośrodków noclegowych jako uzupełnienie ich kanałów dystrybucji ofert.** [Channel Manager IdoSell Booking](#) (więcej <http://www.idosell.com/pl/booking/functions/channel-manager/>) zapewnia: centralne zarządzanie dostępnością i cenami, automatyczne pobieranie rezerwacji z Expedia do panelu administracyjnym IdoSell Booking, sprzedaż tych samych pokoi równocześnie bez ryzyka zdublowania rezerwacji (overbookingu) w wielu kanałach, w tym na serwisach Expedia i Booking.com, automatyczną aktualizację liczby wolnych pokoi w Expedia oraz zwiększenie sprzedaży, dzięki optymalizacji dostępności pokoi. **Duża część przychodów Spółki z IdoSell Booking pochodzi z opłat prowizyjnych oraz planów abonamentowych uwzględniających opłatę za Channel Manager. Pozyskanie nowych klientów, dzięki większemu zakresowi usług lub realizacja większej liczby rezerwacji przez Klientów płacących prowizję zawsze przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w grudniu 2016 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 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 grudnia 2016 r. – [Raport miesięczny za listopad 2016 roku.](#)

W grudniu 2016 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnego raportu.



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 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W styczniu i lutym 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. do końca stycznia 2017 roku – publikacja harmonogramu raportów w 2017 roku
2. 8 lutego 2017 roku – raport miesięczny za styczeń 2017 roku
3. pierwsza połowa lutego 2017 roku – raport okresowy za IV kwartał 2016 roku

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