



# Raport miesięczny IAI S.A.

za listopad 2012 roku

Szczecin, 10 grudnia 2012 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 październik 2012 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.

**W listopadzie Spółka wprowadziła na rynek nowości z zakresu integracji międzynarodowych, zwiększenia konwersji w sklepach internetowych, prowadzenia sprzedaży równolegle w sklepie internetowym i stacjonarnym, poprawy logistyki w sklepach internetowych oraz integracji z systemami ERP. Wszystkie te zmiany mają na celu realizację strategii Spółki, czyli ekspansję zagraniczną i zwiększenie udziału w polskim e-handlu, która realizowana jest przez zdobywanie, nowych, coraz większych klientów i dbanie o rozwój już obsługiwanych sklepów. Warto też odnotować, że listopad był kolejnym miesiącem z rekordowo wysokimi przychodami, a Spółka zadebiutowała w międzynarodowym, prestiżowym, rankingu Deloitte Fast500 EMEA (Europa, Bliski Wschód i Afryka), jako jedna z 21 polskich firm.**

Spółka sukcesywnie pozyskuje nowych klientów poza Polską i jednocześnie oferuje nowe usługi, które są oczekiwane przez klientów zagranicznych, a polskim firmom dają możliwość zwiększenia sprzedaży przez eksport. Jedną z takich **oczekiwanych integracji jest umożliwienie sklepom internetowym wystawiania swojej oferty w Amazon.co.uk**. Jest to pierwsza taka integracja polskiej platformy do sprzedaży internetowej z tym międzynarodowym sklepem internetowym. Dzięki tej integracji Spółka będzie pozyskiwać klientów międzynarodowych, a polskim sklepom udostępni kolejny, obok aukcji internetowych (w ofercie Spółki jest już integracja z portalem aukcyjnym eBay.com), kanał dystrybucji międzynarodowej. To przełoży się na większy ruch w sklepach i ich wyższe przychody. Także, **w związku z pozyskiwaniem klientów międzynarodowych oraz rosnącą sprzedażą polskich sklepów, Spółka będzie realizowała większe przychody ze sprzedaży**. Innymi nowościami, które Spółka zrealizowała w listopadzie 2012 roku w związku z ekspansją zagraniczną było wprowadzenie **nowej wersji modułu integracji z Trusted Shops** oraz integracja z **czeskim systemem płatności PayU**. Dzięki nowej integracji z Trusted Shops możliwe jest wgranie dla jednego sklepu wielu certyfikatów, umożliwiających ich aktywowanie gdy klienci pochodzą z różnych krajów. Certyfikaty te są silnie rozpoznawalne w Europie Zachodniej i pomagają zbudować pozytywny wizerunek marki sklepom, które prowadzą sprzedaż międzynarodową.

Dbając o zwiększenie sprzedaży i konwersji w sklepach internetowych Spółka wprowadziła do wszystkich swoich **sklepów wiadomości triggerowane. To jedna z najskuteczniejszych technik e-mail i sms marketingu dostępna dla sklepów i znacząco wpływa na wzrost konwersji i powrotów klientów do sklepu**. Zastosowania tego narzędzia są wyjątkowo liczne, pozwalają m.in. zdobywać opinie, nagradzać aktywnych kupujących, czy prowadzić cykliczne poradniki. W odróżnieniu od newsletterów, nie wysyła się ich danego dnia do wszystkich odbiorców, ale wyzwala wysyłanie w określonym momencie od zdarzenia dla każdego klienta indywidualnie (po angielsku trigger oznacza wyzwalacz). Są więc szczególnie cenne i pomocne, jeżeli chcemy klienta informować o rabacie przyznany z okazji urodzin, a po zapisaniu się na newsletter, raz w tygodniu można mu wysyłać odcinek poradnika. Każdy klient będzie otrzymywał swoją wiadomość np. 2 dni przed urodzinami i co tydzień względem daty zapisania się na newsletter. Korzystanie z takiego systemu wymaga skomplikowanej integracji i wysokich kosztów. Jednak sklepy internetowe IAI-Shop.com otrzymały tę funkcję w ramach kosztującego 39zł na miesiąc, niezależnie od ilości odbiorców czy e-maili systemu E-mail marketing Pro. **W związku z czym Spółka liczy na zwiększenie swoich przychodów przez sprzedaż usług dodatkowych oraz zwiększenie ruchu oraz sprzedaży w obsługiwanych sklepach internetowych, co jest silnie dodatnie skorelowane z**

## przychodami Spółki.

Połączenie sprzedaży internetowej i stacjonarnej to bardzo istotny kierunek rozwoju handlu w ogóle, a nie tylko jego internetowej części. Spółka jest pionierem i liderem na polu tego typu rozwiązań i od kilku lat oferuje specjalny program [IAI POS. Doczekał się on w listopadzie 2012 roku kolejnej wersji, która umożliwi realizowanie odbiorów osobistych w każdym sklepie stacjonarnym](#). Jest to ciekawa alternatywa dla sklepów internetowych i praktycznie konieczność dla tradycyjnych sieci handlowych. Odbiory osobiste, w przeciwieństwie do przesyłek kurierskich, dają firmie możliwość całościowej kontroli nad odczuciami klienta w procesie zakupowym oraz kontakt z marką sklepu także przy odbiorze towaru. Dlatego Spółka po wprowadzeniu IAI POS trzeciej generacji liczy na zdobywanie nowych klientów z grupy sieci handlowych, co przełoży się korzystnie na przychody ze sprzedaży usługi oraz wyższą sprzedaż samego programu IAI POS.

Spółka regularnie inwestuje także w rozwiązania integrujące sprzedaż internetową z klasycznymi systemami ERP. Są to rozwiązania często bardzo potrzebne dużym firmom handlowym. W wielu integracjach tego typu Spółka jest pionierem i liderem na rynku. [W listopadzie Spółka udostępniła jako pierwsza platforma do prowadzenia handlu internetowego integrację sklepu z systemem Sage Symfonia Handel](#). Osiągnięcie to jest dla Spółki bardzo istotne, ponieważ staraliśmy się od dawna zapewnić wsparcie dla systemu Symfonia. Do tej pory IAI Bridge wspierał kilka innych programów. Od dzisiaj również klienci Symfonia Handel mogą cieszyć się profesjonalną integracją klasy ERP, jaką oferuje wyłącznie IAI-Shop.com. W najbliższym czasie Spółka zaoferuje również integrację z Symfonia Forte, czyli systemem ERP dla największych firm. Integracja ta po raz kolejny udowadnia, że IAI-Shop.com jest doskonałym wyborem dla profesjonalnych sklepów internetowych. Ponadto w zakresie integracji z systemami ERP Spółka przedstawiła nową generację programu [IAI Bridge, oznaczoną 4.0, która obok ewidencji sprzedaży prowadzi taki ewidencję zwrotów towarów](#). Spółka ocenia, że te dwa rozwiązania zwiększą sprzedaż programu Bridge oraz pozwolą Spółce pozyskać nowych, dużych klientów, którzy do tej pory nie korzystali z usług Spółki ze względu na brak integracji z systemem Symfonia.

Usprawniając logistykę w sklepach internetowych Spółka [udostępniła moduł obsługi zamówień, które wróciły nieodebrane od klientów](#). Rozwiązanie to pozwala na szybką realizację scenariuszy działań polegających na ponownej wysyłce zamówienia, jeżeli klient sobie tego życzy lub wciągnięcia ponownie towarów do oferty i wystawienia do sprzedaży. Moduł ten znacznie automatyzuje pracę oraz przyspiesza obieg towarów w sklepie internetowym. **Pozwala też na lepszą komunikację z klientem, co jest silnym czynnikiem budowania zaufania do marki sklepów. Przekłada się to na wyższą konwersję sprzedaży, a ta z kolei na przychody Spółki.** Ponadto w zakresie logistyki Spółka wspólnie z firmami kurierskimi przygotowała nowe moduły integracji. Firmy [IAI S.A. i General Logistics Systems Poland Sp. z o.o. \(GLS Polska\) zostały na mocy podpisanej umowy oficjalnymi partnerami](#). Mechanizm integracji został uruchomiony w oparciu o zupełnie nową usługę GLS jaką jest WebAPI. IAI-Shop.com jest pierwszą platformą sklepową, która zaimplementowała mechanizm dla wszystkich swoich sklepów internetowych. [Podobna integracja na zasadzie umowy partnerskiej została także wprowadzona z firmą Opek](#). Obie te integracje gwarantują sklepom korzystającym z IAI-Shop.com najwyższy standard obsługi, niezawodności oraz możliwości automatyzacji zamawiania kurierów. **Przekłada się to na szybki realizacji przesyłek w sklepach oraz lepszą ofertę Spółki na tle swojej konkurencji.**

Wszystkie starania o jak najlepszy standard usług mają swoje odbicie w systematycznie rosnących wynikach finansowych Spółki. Przekłada się to wyróżnienia w prestiżowych rankingach. [W listopadzie Spółka zadebiutowała w rankingu Deloitte Fast500 EMEA \(region całej Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki\)](#). Żeby dostać się do tego rankingu trzeba być laureatem Fast50 w

---

danym roku dla jakiegoś regionu, w naszym przypadku to Europa Środkowa i Wschodnia. To bardzo dobra wiadomość dla inwestorów, ponieważ dowodzi wysokiego tempa rozwoju Spółki na tle tysięcy innych firm z kilkudziesięciu krajów, w tym dużo bardziej rozwiniętych niż Polska.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w listopadzie 2012 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A: <http://www.iai-shop.com/pr-press-release.phtml?month=201211>

Duża innowacyjność i inwestycje w poprawę wydajności i jakości obsługi klientów silnie wspierane działaniami promocyjnymi, szczególnie PR, podjęte od początku 2010 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 2012 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 listopada 2012 – [raport miesięczny za październik 2012 r.](#)
2. 14 listopada 2012 – [raport kwartalny za III kwartał 2012 r.](#)

**W listopadzie 2012 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu ESPI 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 grudniu i w styczniu 2013, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W miesiącu listopadzie i w grudniu będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 stycznia 2012 – raport miesięczny za grudzień 2012 r.

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