



# Raport miesięczny IAI S.A.

za wrzesień 2018 roku

Szczecin, 8 października 2018 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 wrzesień 2018 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.

Szacunkowe przychody za wrzesień są rekordowe w historii Spółki i pierwszy raz przekroczyły 4 miliony złotych. To o 55% więcej niż we wrześniu rok temu i, według szacunków, przekłada się na ponad 11 milionów złotych netto przychodów w całym trzecim kwartale 2018 r. To oznacza wzrost wobec trzeciego kwartału 2017 roku aż o 56,3%.

### Informacje dotyczące IdoSell Shop(więcej: <https://www.idosell.com/pl/shop/>):

Każdy aspekt, który zwiększa satysfakcję klienta i przyspiesza oraz upraszcza jego obsługę jest dla IAI niezmiernie ważny. Dlatego we wrześniu pojawiła się **prostsza procedura dla umowy, cesji i wypowiedzenia z IAI S.A. dzięki wprowadzeniu kreatora dokumentów elektronicznych.** To zdefiniowanie zupełnie na nowo tego procesu z całkowitą orientacją na wygodę klienta. Do tej pory po zamówieniu usługi IdoSell Shop lub IdoSell Booking klient musiał wydrukować umowę, podpisać ją, a następnie wysłać do siedziby firmy IAI S.A. Czas dostarczenia umowy przez firmę kurierską do IAI S.A. oraz odpowiedź trwał minimum kilka dni. Z punktu widzenia prawnego klient nie mógł wykorzystywać pełnych możliwości (np. usługi płatnicze lub brokerskie) usługi dopóki nie dopełnił formalności. Powodowało to zbędne opóźnienie w rozpoczęciu sprzedaży online. Aby sprostać oczekiwaniom naszych klientów IAI zastosowało zasadę „minimum formalności” wychodząc z założenia, że procedura zawarcia umowy powinna być prosta i szybka. Dlatego w panelu BOK umożliwiające zostało nowym klientom wygenerowanie i podpisanie umowy w sposób elektroniczny. Podobnie prosto potraktowane zostały kwestie cesji i wypowiedzeń umowy. **Lepsza obsługa formalności to niższe koszty dla IAI, szybsze i łatwiejsze obcowanie z usługą przez klienta, przyspieszenie wdrożenia i usunięcie barier administracyjnych. To wszystko przekłada się na lepszą satysfakcję klienta, a to w efekcie zwiększa przychody samej Spółki.**

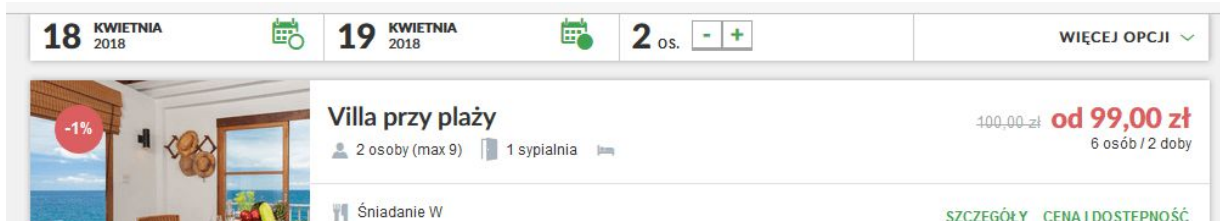
Moduły kampanii rabatowych oraz rabatów indywidualnych zostały wzbogacone o nowe ustawienia, dzięki którym można je dostosować jeszcze lepiej do indywidualnych potrzeb. **Teraz, oprócz minimalnej wartości koszyka, po osiągnięciu której aktywuje się rabat, można zastosować też maksymalną wartość towarów w koszyku po przekroczeniu której rabat już nie będzie działał.** Dodatkowo sklep ma też możliwość wskazania produktów przypisanych do stref specjalnych, które nie będą uwzględniane przy wyliczaniu tej wartości. Jak to działa w praktyce? Załóżmy, że sklep umożliwi swoim klientom korzystanie z rabatów, często na duże wartości. Może wiele stracić, jeśli oferuje kody rabatowe w wysokości 50%, kiedy klient dokona zakupów za kwotę rzędu kilku tysięcy złotych. Teraz w takich sytuacjach, można posłużyć się ograniczeniami wartości koszyka w konfiguracji rabatów. Ustalając teraz górną granicę aktywacji rabatu np. na 1000zł, sklep sprawi, że klient w przypadku takiego kodu może zaoszczędzić maksymalnie 500 zł (jeśli wartość jego koszyka będzie wynosiła dokładnie 1000zł - powyżej tej wartości rabat się w ogóle nie włączy). Dodatkowo, teraz można już ustalić, czy towary ze stref specjalnych będą uwzględniane przy wyliczaniu wartości koszyka. **W ten sposób sklep unika sytuacji, w której klienci uzyskiwali minimalną wartość zamówienia potrzebną do aktywacji rabatu, dodając do koszyka jedynie towary promocyjne, które i tak mają już obniżoną cenę. Te rozwiązania pozwalają jeszcze swobodniej i efektywniej kreować politykę marketingową i cenową sklepu, co wprost przekłada się na ich wyższe zyski i pokrywa oczekiwania profesjonalnych sprzedawców. Więcej sprzedaży i samych profesjonalnych sprzedawców to większe przychody dla Spółki z abonamentów oraz prowizji.**



W ostatnim czasie IAI wprowadziła dla wszystkich klientów możliwość uruchomienia sklepu jak aplikacji na telefonie komórkowym, dzięki zastosowaniu technologii Progressive Web App (PWA). PWA to technologia dla stron mobilnych, dzięki czemu zachowując zalety stron mobilnych (np. brak potrzeby instalacji aplikacji) dodaje się zalety aplikacji mobilnych (np. pracę offline, stałe zalogowanie itp.). Obecnie każdy IdoSell Shop sklep jest już dostępny na wszystkie urządzenia mobilne jako progresywna aplikacja webowa (PWA). Mając na uwadze wygodę wszystkich klientów, IAI zdecydowała się zrezygnować z utrzymywania aplikacji mobilnych, na rzecz darmowego i coraz powszechniejszego rozwiązania jakim staje się progresywna aplikacja webowa (PWA). W ten sposób najlepszy możliwa technologia, zastąpiła w masowy sposób starsze, nieefektywne rozwiązania i każdy klient IdoSell Shop korzysta z najlepszych rozwiązań pozwalających zwiększać sprzedaż. A wyższa sprzedaż klientów przez abonamenty i opłaty prowizyjne zwiększa przychody IAI.

Aby poprawić analitykę w sklepach internetowych pojawił się raport informujący o tym ilu klientów pobiera ofertę do integracji. Wprowadzenie nowego modułu udostępniania ofert do integracji dało również IAI możliwość raportowania liczby wszystkich udostępnianych ofert z podziałem na sklepy, formaty oraz języki w jakich oferty zostały udostępnione. Do tej pory udostępniając ofertę do integracji swoim klientom, Sklep musiał mieć to „w głowie” lub zapisane w odrębnych notatkach. W innym wypadku nie mógł na bieżąco ani śledzić, ani też kontrolować komu te oferty zostały przez obsługę sklepu faktycznie udostępnione. Teraz każda udostępniona oferta jest zapisywana w koncie klienta i wyświetlana w nowym raporcie Raport udostępniania ofert do integracji. **W ten sposób sprzedawcy, którzy budują sieć dystrybutorów i udostępniają ją innym sklepom lepiej kontrolują jakość prezentowanej oferty. Jakość oferty przekłada się na wyższą sprzedaż, a to z kolei przez abonamenty i prowizje na wyższe przychody Spółki.**

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



18 KWIETNIA 2018 19 KWIETNIA 2018 2 os. WIĘCEJ OPCJI

Villa przy plaży 100,00 zł od 99,00 zł 6 osób / 2 doby

2 osoby (max 9) 1 sypialnia

Śniadanie W SZCZEGÓŁY CENA I DOSTĘPNOŚĆ

W ciągu ostatnich miesięcy IAI przygotowało szereg [nowych rozwiązań graficznych, które mają zwiększyć konwersję i liczbę rezerwacji w ośrodkach noclegowych, apartamentach, pensjonatach itp.](#) Jedną z nich jest wprowadzenie przyklejonego paska wyboru dat oraz liczby osób w widżecie rezerwacji. Dzięki tej funkcjonalności, rezerwujący mogą w wygodny sposób przeglądać dostępne oferty, posiadając zawsze na linii wzroku najbardziej kluczowe informacje: datę pobytu oraz liczbę osób. **Prezentacja w przejrzysty sposób metod płatności jest ważna w momencie dokonywania decyzji o rezerwacji internetowej.** Zapewnienie prostych, wygodnych i bezpiecznych form transakcji, to jeden z najważniejszych czynników przekładających się na wysoką konwersję zamówień. IdoSell Booking zadbało o to, aby każdy klient mógł błyskawicznie zweryfikować dostępne metody płatności w kalendarzu rezerwacji online.



KWIETEŃ 2018 MAJ 2018

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND	PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
						1		1	2	3	4	5	6
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													

Termin  niedostępny  dostępny  wybrany

ZAMKNIJ

Zmieniony został też sposób podpowiadania daty na kalendarzu głównym w Widżecie. Wybór dat rezerwacji to kluczowy etap procesu zamawiania rezerwacji. **W tym miejscu IdoSell Booking wprowadził przejrzyste rozróżnienie zaznaczenia daty przyjazdu oraz wyjazdu.** Takie oznaczenie pozwoli gościom z większą łatwością wybrać interesujący ich przedział dat. Dodatkowo pojawił się **nowy układ karty prezentującej szczegóły oferty konkretnego przedmiotu rezerwacji.** Jest to pierwszy etap zmian oraz przygotowanie do wprowadzenia zupełnie nowego szablonu, stworzonego z myślą o zarządcach apartamentów oraz innych obiektów, które obsługują wiele lokalizacji w jednym panelu IdoSell Booking. A jeszcze ponadto IdoSell Booking wprowadził **sporo ulepszeń w stronach wizytówek, które wpłynęły na poprawę wyników w Google PageSpeed.** Dzięki tym działaniom, strony klientów IdoSell Booking ładują się teraz szybciej, co wpływa na zwiększoną liczbę rezerwacji. I tak, każde z tych działań ma na celu zwiększyć konwersję, która w całej skali obsługiwanych klientów w realny sposób, przez prowizje i abonamenty, przełoży się na przychody IAI.

**Wzorem IdoSell Shop, także w IdoSell Booking, w systemie płatności**

**IAI Pay wpłaty za rezerwację będą trafiały od razu na konto ośrodka noclegowego, z pominięciem konta IAI.**

W ramach IdoSell Booking jest wbudowana obsługa płatności online, czyli IAI Pay. **Oferuje ono jedne z najatrakcyjniejszych na rynku prowizji od zrealizowanych wpłat.** IAI Pay jest dostępne dla każdego panelu IdoSell Booking od momentu jego założenia, bez konieczności podpisywania umów, czy negocjowania stawek. Do tej pory wszystkie wpłaty za rezerwacje realizowane za pośrednictwem IAI Pay były gromadzone na indywidualnym dla każdego panelu saldzie BOK, skąd na żądanie właściciela były przekazywane na jego konto. Dzięki wprowadzonym przez IAI zmianom, płatności za rezerwacje są natychmiast, bezpiecznie i automatycznie wpłacane na wskazane przez klienta zweryfikowane konto bankowe. Ułatwia to rozliczenia na linii rezerwujący – klient IdoSell Booking oraz przyspiesza obieg gotówki. **Co więcej, oferta IAI Pay jest nie tylko bezpieczniejsza ale też tańsza niż wiele innych na rynku, co powoduje, że jest to kolejna zachęca do wyboru IdoSell Booking, co po prostu przekłada się wyższe przychody Spółki z abonamentów i prowizji.**



Aby jeszcze bardziej usprawnić pracę w mobile, IdoSell Booking **dla użytkowników urządzeń mobilnych przygotował kolejny widok kalendarza rezerwacji zbliżony do wersji desktop.** Jest on dostosowany do pracy na tego typu urządzeniach. Zastąpi on tymczasowo wykorzystywany responsywny kalendarz desktop. Nowy widok kalendarza zarządzania rezerwacjami ma na celu zwiększenie komfortu pracy na urządzeniach mobilnych. Przejrzysta prezentacja wszystkich niezbędnych do zarządzania dostępnością informacji pozwala na szybką i sprawną obsługę klienta nie tylko w biurze, ale i poza nim. W nowym widoku kalendarza od razu widoczne są rezerwacje i ich statusy, blokady oraz wolne terminy. Dzięki wprowadzeniu opcji zwinięcia kolumny z nazwą zyskano jeszcze większy obszar do prezentacji danych. **Bardzo wielu klientów IdoSell Booking jest w drodze pomiędzy swoimi biznesami, apartamentami i innymi miejscami noclegowymi. Dlatego takie narzędzia pozwalają im lepiej pracować, realizować wyższe przychody, co przez prowizje i abonamenty, zwiększa przychody Spółki.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych we wrześniu 2018 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.

We wrześniu 2018 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 10 września 2018 r. - [Raport miesięczny za sierpień 2018 r.](#)

We wrześniu 2018 roku Spółka przekazała do publicznej następujące wiadomości przez system ESPI:

1. 5 września 2018 r. - [Objęcie warrantów subskrypcyjnych w ramach Programu Motywacyjnego](#)
2. 5 września 2018 r. - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)



---

### 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 październiku i listopadzie 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W październiku i listopadzie 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 listopada 2018 r. - Raport miesięczny za październik 2018 r.
2. 14 listopada 2018 r. Raport kwartalny za III kwartał 2018 r.

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