



# Raport miesięczny IAI S.A.

za październik 2018 roku

Szczecin, 8 listopada 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 październik 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.

Zarząd szacuje, że przychody Spółki wyniosły w październiku 4,35 miliona złotych, co oznacza wzrost o 58% wobec października 2017 roku. Jednak najważniejszym wydarzeniem października 2018 roku było [podpisanie umowy pomiędzy największymi akcjonariuszami Pawłem Fornalskim i Sebastianem Mulińskim a MCI. PrivateVentures Funduszem Inwestycyjnym Zamkniętym dotyczącej sprzedaży akcji i docelowe wycofanie IAI S.A. z NewConnect, przy wycenie 300 milionów złotych.](#) Paweł Fornalski i Sebastian Muliński pozostają w Spółce i nadal będą pracowali nad jej szybkim rozwojem wykorzystując wielki potencjał jaki przynosi tak silny inwestor jak MCI.

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

[IAI przebudowało całkowicie zarządzanie szablonami sklepów, co powoduje, że Klienci mogą jeszcze łatwiej zarządzać wyglądem swoich sklepów.](#) Dzięki przebudowie modułu Zarządzanie szablonami strony można z poziomu nowoczesnego interfejsu wykonywać wszystkie operacje dotyczące szablonu. Nowy interfejs został zaprojektowany tak, aby zaoszczędzić czas właściciela sklepu, więc teraz z jego poziomu można wykonać operacje dostępne w różnych miejscach panelu IdoSell Shop. W tym celu IAI zagregowało szereg operacji takich jak pobieranie, aktualizacja, tłumaczenia czy zmiana szablonu do jednego, bardzo prostego w użyciu interfejsu, dzięki któremu bez problemu każdy dostosuje wygląd sklepu. A ponadto, kilkunastokrotnie przyspieszone zostało pobieranie i aktualizacja szablonów. **Nowy system dystrybucji zwiększa świadomość tego co można wykorzystać w nowych designach sklepów i zmniejsza barierę ich update'u przez klientów. W ten sposób najlepsze praktyki UX są szybciej wykorzystywane przez klientów, co zwiększa ich konwersję a to przez abonamenty i prowizje przekłada się na przychody Spółki.**

**IdoSell Shop przywiązuje dużą uwagę do swobody wyboru, otwartości i sprzedaży w wielu kanałach. Te wartości doskonale oddaje [nowe centrum integracji z marketplaces \(stronami pośredniczącymi w zawieraniu zamówień\) w IdoSell Shop. Marketplace to miejsce, w którym wiele podmiotów jednocześnie oferuje swój asortyment z wielu różnych kategorii.](#)** Dzięki prezentacji produktów na różnych platformach marketplace, klienci IdoSell Shop docierają do większej liczby potencjalnych kupujących, gdzie mogą od razu kupić ich produkt. Dzięki systemowi WMS dla e-commerce w IdoSell Shop obsługa takiego zamówienia jest praktycznie identyczna jak zamówienia z pozostałych źródeł. Wszystkie zamówienia, ze wszystkich kanałów integrowane są w jednej kolejce zamówień i obsługiwane w ten sam sposób dzięki WMS IdoSell Shop dla e-commerce. Wbudowana integracja z wieloma marketplaces jest bez żadnych ograniczeń i opłat i umożliwia sprzedaż nie tylko w najpopularniejszych serwisach jak Allegro, eBay czy Amazon ale nieograniczonej liczbie serwisów. System dzięki otwartej budowie, umożliwia również samodzielną budowę programów, które zostaną zintegrowane dzięki możliwości tworzenia indywidualnych rozszerzeń lub dzięki stworzonemu przez nas otwartemu protokołowi IMF każdy klient zintegruje samodzielnie z dowolnym marketplace na Ziemi. Świetnie sprawdza się to także w połączeniu z usługami dropshippingu lub fulfillmentu. **Dostarczenie łatwego narzędzia agregującego oraz integrującego multum kanałów sprzedaży zwiększa ich wykorzystanie przez klientów i pozytywnie wpływa na ich sprzedaż, co przez prowizje i opłaty abonamentowe przekłada się na przychody Spółki.**



---

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

W poprzednich raportach Spółka informowała o integracji IdoSell Booking z systemem zamków elektronicznych firmy SmartPorter. [Teraz IdoSell Booking zostało rozbudowane o API oraz mechanizmy umożliwiające podpięcie dowolnego zamka elektronicznego, dowolnej firmy.](#) W ten sposób możliwa jest integracja z innymi niż SmartPorter systemami zamków elektronicznych. IAI oddało do użytku developerów stworzone API IdoSell Booking, za pomocą którego można połączyć dowolny system zamków elektronicznych z panelem administracyjnym IdoSell Booking i w nim generować kody, jednocześnie zarządzając rezerwacjami jak dotychczas. Każdy klient może zarządzać zamkami elektronicznymi ręcznie przez panel administracyjny IdoSell Booking lub przez dedykowane API. Podobnie, kody do otwierania zamków można generować na dwa sposoby: osobiście w panelu administracyjnym IdoSell Booking lub API lub automatycznie przez system IdoSell Booking do każdej złożonej rezerwacji. **Wszystkie nowoczesne apartamenty dążą do automatyzacji obsługi gości, a tego typu zamki są bardzo wygodne. Dlatego ta oferta trafia w potrzeby klientów i spowoduje, że jeszcze więcej z nich będzie wykorzystywało IdoSell Booking.**

[IdoSell Booking zaprezentowało dedykowany do pracy na smartfonach kalendarz do zarządzania cenami.](#) W ostatnim czasie użytkownikom urządzeń mobilnych IAI zaprezentowała nowy widok kalendarza zarządzania rezerwacjami, zbliżony do wersji desktop. Do tej pory na smartfonach był dostępny ten sam kalendarz co w wersji desktop. Praca z nim była możliwa, ale nieoptymalna. Dlatego dla wygody użytkowników korzystających w swojej pracy często ze smartfonów przygotowany został kalendarz zarządzania cenami zgodny z technologią PWA, a tym samym przystosowany do pracy na urządzeniach mobilnych. Posiada on takie same funkcjonalności, które są dostępne w wersji desktop. Tym razem IAI oddaje swoim klientom dostosowany do pracy na smartfonach kalendarz do zarządzania cenami. Dzięki niemu w każdym momencie każdy klient może sprawdzić jaka cena obowiązuje w danym dniu, w danym przedmiocie w wybranym wariantcie (planie cenowym, Kalendarzu rezerwacji (Widget), serwisach OTA). Oprócz podglądu można również ją zmienić jak i przywrócić tę sprzed zmian. Nowy kalendarz zarządzania cenami działa także w nowej, darmowej, nie wymagającej instalacji aplikacji webowej. Zmiany dotyczą zatem i tej wersji. W opracowaniu jest już mobilny kalendarz do zarządzania restrykcjami i dostępnością, który zostanie wydany jeszcze w tym miesiącu. **Ulepszenie obsługi mobilnej jest szczególnie ważne dla właścicieli i zarządców wielu apartamentów ulokowanych w różnych częściach miasta lub kraju. Szukają rozwiązań, które ułatwiają im pracę i wtedy będą wybierać IdoSell Booking.**

**Jako oficjalny partner Booking.com, we współpracy z nim, IdoSell Booking wzbogacił swój Channel Manager o nowe możliwości integracji. [Powstał nowy model integracji z Booking.com zmniejszający liczbę planów cenowych do zarządzania ofertą i wprowadzający obsługę zniżek od długości rezerwacji.](#)** Pozwala on na szybszą konfigurację z serwisem, jednocześnie znacznie zmniejszając liczbę planów cenowych po stronie tzw. Extranetu serwisu. **Główną zaletą nowego modelu cenowego Length of Stay Pricing (LOS pricing), jest to, że pozwala on na utworzenie zamiast wielu rateplanów w zależności od długości trwania pobytu, jednego.** Wartość przejścia na model LOS okazuje się jednak jeszcze większa, bo dodatkowo nie trzeba tworzyć modelu LOS oddzielnie dla liczby osób, bo LOS pozwala na konfigurację cen także względem liczby osób. Dotychczas plany cenowe w zależności od liczby osób musiały być tworzone osobno. Nowy model uwzględnia każdą liczbę osób w jednym planie cenowym, znacznie redukując ich liczbę. Dodatkowo nowy model dostosowany został tak, aby uwzględniać zniżki i zwwyżki w zależności od długości rezerwacji. **Booking.com jest znaczącym źródłem zamówień dla klientów IdoSell Booking, usprawnienie ich obsługi przekłada się na satysfakcję klientów przez ich odciążanie w żmudnej pracy. To zwiększa zakres użyci IdoSell Booking i przekłada się na wyższe przychody Spółki.**



---

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w październiku 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.

**W październiku 2018 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 października 2018 r. - [Raport miesięczny za wrzesień 2018 r.](#)
2. 16 października 2018 r. - [Rejestracja w KRS zmian Statutu Spółki](#)
3. 17 października 2018 r. - [Ogłoszenie o zwołaniu Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia IAI S.A.](#)

**W październiku 2018 roku Spółka przekazała do publicznej następujące wiadomości przez system ESPI:**

1. 14 października 2018 r. - [Transakcja sprzedaży akcji Spółki](#)
2. 16 października 2018 r. - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
3. 16 października 2018 r. - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
4. 17 października 2018 r. - [Korekta zawiadomienia w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
5. 17 października 2018 r. - [Ogłoszenie o zwołaniu Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia IAI S.A.](#)
6. 24 października 2018 r. - [Przystąpienie Spółki do umowy sprzedaży akcji](#)
7. 31 października 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 listopadzie i grudniu 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

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

1. 13 listopada 2018 r. - [Nadzwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy IAI S.A. w Szczecinie](#)
2. 14 listopada 2018 r. - Raport kwartalny za III kwartał 2018 r.
3. 10 grudnia 2018 r. - Raport miesięczny za listopad 2018 r.

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