



Raport miesięczny IAI S.A.

za listopad 2013 roku

Szczecin, 9 grudnia 2013 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 listopad 2013 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.

Spółka w listopadzie wprowadziła na rynek zupełną nowość, czyli IAI Scanner i po raz kolejny potwierdziła pozycję lidera technologicznego na swoim rynku. Ponadto Spółka zaprezentowała nowe rozwiązania mobilne oparte o Responsive Web Design i zdobywa rynek rezerwacji internetowych z usługą IdoSell Booking. Dzięki systematycznemu rozwojowi swoich usług i zdobywaniu kolejnych klientów, przychody ze sprzedaży w listopadzie kolejny raz rosły w szybkim tempie i według szacunków Zarządu osiągnęły poziom ponad 770 tysięcy złotych netto.

IAI Scanner jest jedną z najważniejszych premier Spółki w 2013 roku. Jest to rozwiązanie znane z bardzo dużych sklepów internetowych lub firm logistycznych, a od listopada br. dostępne jest dla każdego sklepu internetowego. Jest to aplikacja łącząca ręczne kolektory danych z chmurą IAI-Shop.com i automatyzująca operacje magazynowe w sklepach internetowych. Dzięki temu przyspiesza je oraz eliminuje omyłki, przez co zdecydowanie zwiększa efektywność działania sklepów internetowych.



Magazynierzy w sklepie internetowym wykorzystującym kolektory danych z czytnikami kodów kreskowych mogą obsługiwać zamówienia i dostawy naciskając spust kolektora. Wszystkie operacje związane z obsługą zamówienia internetowego wykonują się automatycznie. Rozwiązanie jest zupełnie nowatorskie na masowym rynku systemów do obsługi handlu internetowego i doskonale



wpisuje się w potrzeby średnich i dużych, profesjonalnych sprzedawców, którzy są główną grupą docelową Spółki. **Spółka zrealizuje przychody ze sprzedaży IAI Scanner jeszcze w 2014 roku.**

Dzięki najnowszym standardom opisu stron, możliwe jest tworzenie stron internetowych, które dynamicznie dostosowują się do możliwości ekranu urządzenia jakim przeglądamy stronę. **[Technika tworzenia takich stron nazywa się Responsive Web Design \(RWD\) lub po polsku "stronami responsywnymi"](#)**. Ponieważ Spółka zawsze zapewnia klientom IAI swobodę wyboru i umożliwia maksymalizację korzyści, przy ograniczeniu kosztów, wprowadziła na rynek gotowy do wykorzystania szablon sklepu wykonany w technologii RWD. **Rynek zakupów mobilnych rozwija się w bardzo szybkim tempie i sklepy, które nie będą przygotowane do obsługi swoich klientów korzystających z smartphonów lub tabletów, będą przez nich ignorowani. Natomiast przychody Spółki są silnie powiązane z przychodami sklepów, które obsługuje.** Dlatego Spółka dostarcza swoim klientom najlepsze narzędzie do sprzedaży mobilnej i internetowej, aby zapewnić im wzrosty przychodów w następnych latach. Aby utwierdzić swoich klientów w konieczności inwestycji w rozwiązania mobilne Spółka opublikowała na swoich stronach internetowych **[raport swojego partnera, PayPal, podkreślający wzrost m-commerce](#)**.

[Usługa Spółki, IAI-Shop.com, jest pierwszą i jedyną usługą e-commerce, która jest zintegrowana z największą w Polsce firmą badawczą – Gemius](#). Dzięki integracji wprowadzonej w listopadzie każdy klient IAI-Shop.com ma **darmowy dostęp do najnowszej usługi gemiusShopMonitor**, która pozwala na tzw. analizę porównawczą. Klienci IAI-Shop.com otrzymują nie tylko zestaw informacji związanych z aktywnością na stronie, ale również zestawienie porównawcze wyników sklepu, z ogólnymi wynikami danej branży e-commerce. **GemiusShopMonitor to pierwsze tak dokładne badanie rynku e-commerce na świecie.** Oprócz typowych danych generowanych na podstawie analityki webowej, produkt uwzględnia specyfikę poszczególnych branż, dzięki czemu sklepy będą dostawały raporty dostosowane do ich potrzeb. Gemius jest świetnie rozpoznawalną marką w Polsce i dzięki tej integracji Spółka zdobyła sporo publikacji w mediach, co przekłada się na wzrost rozpoznawalności marki. **Ponadto dostarczenie swoim klientom istotnych informacji handlowych pozwoli im na zwiększenie sprzedaży i zdystansowanie konkurencji. A to przez opłaty abonamentowe, prowizje z tytułu płatności lub usług kurierskich, przeloży się na przychody Spółki.**

Budowanie lojalności klientów jest jednym z podstawowych wyzwań sklepów internetowych w drodze do budowania rozpoznawalnej marki i zwiększania przychodów. Dlatego, dbając o interes swoich klientów, Spółka stale rozwija mechanizmy tworzenia programów lojalnościowych w e-sklepach. Nowe rozwiązania pozwala zgromadzone przez klientów punkty lojalnościowe **[wymieniać na rabaty jednorazowe na składane zamówienie](#)** lub na **[rabaty na stałe przypisane do klienta](#)**. Wprowadzenie tego rozwiązania przeloży się na dalszy wzrost przychodów obsługiwanych sklepów internetowych, a w konsekwencji na przychody Spółki.

Dalej pracując nad internacjonalizacją oferty oraz dostarczanie profesjonalnych usług dla międzynarodowego handlu internetowego Spółki w listopadzie zaprezentowała **[integrację usługi IAI-Shop.com z czeskimi porównywarkami cen Heureka.cz oraz Zbozi.cz](#)**. Daje to kolejną możliwość dla polskich i niemieckich sklepów internetowych na ekspansję na rynek czeski.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w listopadzie 2013 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A: **<http://www.iai-shop.com/pr-press-release.phtml?month=201311>**

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 2013 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 listopada 2013 r. - [Raport miesięczny za październik 2013 r.](#)
2. 14 listopada 2013 r. - [Raport okresowy za III kwartał 2013 r.](#)

W listopadzie 2013 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnych raportów 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 grudniu 2013 i styczniu 2014, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W grudniu br. i styczniu 2014 r. będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. początek stycznia 2014 r. – raport miesięczny za grudzień 2013 r.

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