



Raport miesięczny IAI S.A.

za luty 2014 roku

Szczecin, 10 marca 2014 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 luty 2014 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 lutym przychody netto ze sprzedaży Spółki, według szacunków Zarządu, osiągnęły poziom ok. 925 000 złotych netto. Oznacza to wzrost w porównaniu do lutego 2013 roku o 60% i jest to poziom 2,5-rza wyższy niż w lutym 2012. Spółka utrzymuje bardzo szybkie tempo wzrostu przychodów oraz wprowadzania kolejnych nowości na rynek.

Permanentny wzrost przychodów Spółka utrzymuje dzięki stałemu wprowadzaniu nowych usług, które dają jej oraz jej klientom przewagę konkurencyjną na nowych rynkach i pozwalają realizować przychody z nowych źródeł. Ze względu na wysoki wolumen prowadzonych operacji w e-handlu Spółka może wprowadzać najnowsze usługi na atrakcyjnych dla siebie i swoich klientów warunkach. Przykładem jest umowa partnerska z rewolucyjnym systemem płatności mobilnej Płatę z IKO, która umożliwiła wprowadzenie tego systemu płatności do usług IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking. Mobilny system płatności jest bezpośrednio zintegrowany z Płatnościami IAI, więc Spółka zarabia prowizję na zrealizowanych płatnościach.



Jest to nowość na rynku sklepów internetowych oraz internetowych rezerwacji miejsc noclegowych. Dzięki IKO sklep lub obiekt noclegowy zostanie jeszcze bardziej dostosowany do wymagań mobilnych klientów. Będą oni mogli dokonać wygodnej płatności w sklepie przy pomocy smartfona czy tabletu. W Polsce 41% osób ma już smartfon, a 14% tablety, a liczby te z roku na rok stale rosną. To pokazuje jak ważne są rozwiązania dla sklepów internetowych oraz rezerwacji internetowych, które są dostosowane do klientów korzystających z urządzeń mobilnych.

Spółka w ramach usługi IAI-Shop.com (IdoSell Shop) kładzie duży nacisk na skuteczne, zautomatyzowane narzędzia marketingowe, zapewniające przychody sklepom internetowym. Udostępnia więc między innymi możliwość wysyłania wiadomości triggerowanych, czy rozbudowaną usługę E-mail Marketing Pro (więcej informacji o tych usługach znajduje się w poprzednich raportach i na stronie internetowej Spółki). Z myślą o potrzebach klientów od lutego do IAI-Shop.com dołączyła integracja z jednym z największych polskich systemów Marketing Automation - SALESmanago. Dzięki temu każdy e-sklep ma szansę jeszcze bardziej zwiększyć skuteczność swojej sprzedaży i wykorzystać możliwości współczesnego marketingu. SALESmanago to rozbudowany system do automatyzacji działań marketingowych. Dzięki integracji, klienci IAI-Shop.com (IdoSell Shop) będą mieli dostęp do nowej generacji narzędzi marketingowych, które oprócz wysyłek e-maili i newsletterów umożliwią identyfikację i monitoring osób, które wchodzi na strony sklepu internetowego. Takie analizy pozwolą e-sklepom zwiększyć sprzedaż, co poprzez

opłaty abonamentowe i prowizyjne przełoży się na wzrost przychodów Spółki.

Spółka stale rozwija oraz pozyskuje klientów na usługę **IdoSell Booking**, dedykowaną wszelkiego rodzaju ośrodkom noclegowym. **Jedną z nowości wprowadzonych w lutym są Oferty Specjalne.** Jest to atrakcyjne narzędzie, pozwalające tworzyć kompleksowe oferty pobytu, dostosowane np. do świąt, długich weekendów lub imprez sylwestrowych. Dzięki temu klienci IdoSell Booking mogą zwiększyć przychody ze sprzedaży, a to, przez prowizje, przełoży się na przychody Spółki.

W lutym Spółka prowadziła **aktywne działania marketingowe**, które zaowocują w kolejnych okresach zwiększeniem przychodów ze sprzedaży. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na **wysokie pozycje sklepów internetowych korzystających z usługi IAI-Shop.com (IdoSell Shop) w corocznym rankingu serwisu Opineo**, który na podstawie kilkuset tysięcy ankiet prezentuje najlepsze sklepy internetowej pod kątem między innymi: jakości obsługi klienta, oceny dostawy towaru czy procentu kupujących polecających innym zakupy w danym sklepie. Np. **w kategorii Sport, 8 na 15 wyróżnionych sklepów korzystało z IAI-Shop.com, w tym cztery z nich znalazły się w pierwszej piątce i zajęły pierwsze i drugie miejsce.**

2014-02-26 11:55, ostatnia aktualizacja: 2014-02-26 14:21

Oto najlepsze e-sklepy w polskim internecie. Zobacz ranking [Powrót do artykułu »](#)

Polacy robią coraz więcej zakupów w sklepach internetowych. Które z nich cieszą się największym uznaniem na rynku? Prezentujemy wielki ranking e-sklepów, do którego Forsal.pl dotarł jako pierwszy.

[« POPRZEDNIE](#) **6 / 8** [NASTĘPNE »](#)



TABELA 7.4 SPORT KATEGORIE SPECJALISTYCZNE

POZ.	NAZWA SKLEPU	LICZBA OPINI ZDROBITA W 2013 R.	OGÓLNA OCENA ZA 2013 R.	0,1 PKT ZA KAŻDE 100 OPINII OD KLIENTÓW	ŁĄCZNA OCENA	LICZBA OPINI W CAŁEJ HISTORII SKLEPU
1	Sklep-Presto.pl	3 518	9,05	3,52	12,57	8 125
2	RunnersClub.pl	1 545	9,48	1,55	11,03	2 702
3	Hurtowniasportowa.net	1 379	9,50	1,38	10,88	1 593
4	Sportclub.com.pl	1 368	9,46	1,37	10,83	6 744
5	FitnessTrening.pl	937	9,52	0,94	10,46	2 636
6	SquashTime.pl	919	9,47	0,92	10,39	1 511
7	Centrumrowerowe.pl	1 797	8,55	1,80	10,35	2 812
8	R-Gol.com	714	9,46	0,71	10,17	740
9	Natural-Born-Runners.pl	283	9,80	0,28	10,08	488
10	Tanie-Oczywki.pl	294	9,66	0,29	9,95	318
11	Marlonak.pl	582	9,37	0,58	9,95	614
12	4football.pl	143	9,80	0,14	9,94	203
13	Rowerzysta.pl	636	9,30	0,64	9,94	2 259
14	Asport.pl	438	9,49	0,44	9,93	968
15	Athletic24.pl	171	9,73	0,17	9,90	208

Ranking specjalistycznych sklepów internetowych 2014 - kategoria SPORT

Sukcesy odniosły także sklepy korzystające z usług Spółki w kategoriach między innymi „Odzież i obuwie” lub „Zdrowie i uroda”. Taka dominacja klientów w rankingach jest bardzo dobrą rekomendacją dla usług oferowanych przez Spółkę. Pokazuje, że IAI-Shop.com (IdoSell Shop) jest idealnym rozwiązaniem dla profesjonalnych sprzedawców internetowych, którzy dbają o rozwój swojego biznesu, już sprzedają na dużą skalę oraz są liderami w swoich branżach. **Sklepy internetowe, które chcą zdobyć przewagę na swoim rynku lub dogonić konkurentów korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) otrzymują z niezależnego źródła, czytelną**

Raport miesięczny IAI S.A. za luty 2014

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](http://www.IAI-sa.com)

Strona 3/5



informację, że to właśnie ta usługa jest najlepszym rozwiązaniem dla e-handlu. To przyciąga nowych klientów, co ostatecznie zwiększa przychody ze sprzedaży Spółki.

Podążając za tym przekazem od lutego Spółka rozpoczęła cykl publikacji skupiających się na przedstawieniu najładniejszych i najciekawszych sklepach, spośród prowadzonych miesięcznie kilkudziesięciu nowych wdrożeń. **Pierwszym przedstawionym case study jest sklep internetowy znanej projektantki Lidii Kality.** Lidia Kalita, przez wiele lat była związana z marką Simple (także klientem Spółki), otwierając swój autorski butik skorzystała z usługi IAI-Shop.com. Znanie marki, szczególnie związane z klientami korporacyjnymi, przyciągają do Spółki kolejnych klientów, co ponownie przekłada się na wzrost przychodów Spółki.

25 lutego Spółka wzięła udział w Targach E-Commerce w Poznaniu, które były okazją do spotkania się z klientami, partnerami i inwestorami. Stoisko Spółki oraz Traffic Trends sp. z o.o. (Spółka posiada w niej 49% udziałów) cieszyły się bardzo dużą popularnością a odbyte rozmowy z pewnością zaowocują kolejnymi wdrożeniami i wzrostami przychodów.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w lutym 2014 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A: <http://www.idosell.com/pl/corp/pr-press-release/?month=201402>

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 lutym 2014 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 10 lutego 2014 r. - [Raport miesięczny za styczeń 2014 r.](#)
2. 14 lutego 2014 r. - [Raport okresowy za IV kwartał 2013 roku](#)
3. 14 lutego 2014 r. - [Zbycie akcji przez Członka Rady Nadzorczej](#)

W lutym 2014 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI:

1. 14 lutego 2014 r. - Zbycie akcji przez Członka Rady Nadzorczej

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 marcu i kwietniu 2014, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W marcu i kwietniu 2014 r. będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 kwietnia 2014 - Raport miesięczny za marzec 2014.

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