



# Raport miesięczny IAI S.A.

za kwiecień 2017 roku

Szczecin, 8 maja 2017 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 kwiecień 2017 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.



Przychody ze sprzedaży w kwietniu według szacunków Zarządu osiągnęły poziom ok. 2,05 miliona złotych i jest to 37% więcej niż rok wcześniej. Perspektywa dalszego wzrostu przychodów jest bardzo dobra. Jeden z kilku przyszłościowych projektów prowadzonych przez IAI został zapowiedziany wspólną konferencją z Google, w jego siedzibie w Warszawie, 7 czerwca. Innowacyjny system, który będzie prezentowany, został opracowany wspólnie przez IAI i Google i dotyczy pozyskiwania wartościowego ruchu do sklepów internetowych. Wartościowy ruch w e-sklepie, to takie odwiedziny, które faktycznie przełożą się na sprzedaż i gwarantują sklepowi opłacalność całego procesu pozyskiwania ruchu. Więcej szczegółów zostanie przedstawionych po premierze systemu, w czerwcu br.

#### Informacje dotyczące IAI-Shop.com (IdoSell Shop):

Kiedy już klienci trafią do sklepu internetowego trzeba zapewnić maksymalnie sprawną obsługę zamówienia. Jednym z kluczowych momentów jest płatność za zamówione towary. Spółka w swojej ofercie ma od kilku lat system płatności dedykowany tylko i wyłącznie jej sklepom internetowym, czyli IAI Pay. Spółka wprowadza stopniowo do IAI Pay, czyli płatności dostępnych w sklepach internetowych IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i IdoSell Booking bez podpisywania dodatkowych umów, ulepszenie w postaci szybszego przekazywania środków za zakupy bezpośrednio zweryfikowane konto właściciela sklepu, bez gromadzenia ich na tzw. saldzie BOK. Do tej pory wszystkie środki z IAI Pay (np. za zakupy w sklepie internetowym) trafiały na saldo sprzedawcy w BOK, tam były gromadzone i możliwe do wypłaty w dowolnym momencie. Od początku maja 2017, wprowadzona jest stopniowa zmiana w sposobie przekazywania środków za zamówienia przedpłacone. Dla części płatności środki nie będą już przekazywane na saldo BOK, tylko od razu na zweryfikowane konto bankowe Sprzedawcy. Przelewy na konto sprzedawcy będą odbywały się automatycznie bez ponoszenia jakichkolwiek opłat za wypłatę i potrzeby zgłaszania wypłaty. Czas w jakim środki trafią na konto sprzedawcy zależy od tzw. sesji Elixir. Ale w systemie sklepu zamówienia będą oznaczone jako opłacone i cały proces będzie przebiegał automatycznie jak przy pay-by-linkach. Zapewni to dużo lepszą rotację gotówki w sklepach internetowych zachowując pełną automatyzację procesu płatności. **To zupełnie**



nowe podejście do płatności internetowej tworząc swoisty fin-tech w ramach platformy sklepowej, który będzie systematycznie rozbudowywany. Ułatwia np. proces zwrotu i rozliczeń na linii sklep – klient, ponieważ pośrednik w płatności staje się transparentny w całym procesie. Takie rozwiązania zwiększają sprzedaż Spółki przez prowizje od transakcji.

Z drugiej strony, dbając o możliwie szeroki wachlarz możliwych do realizacji scenariuszy sprzedaży, [Spółka oferuje swoim klientom płatności Payeezy tworzony przez First Data Polska \(Polcard\)](#), z obsługą ponad 20 banków, wielu rodzajów kart płatniczych, płatności błyskawicznych BLIK oraz portfela cyfrowego Masterpass. Payeezy to rozwiązanie oferowane przez polski oddział operatora First Data, który od dekad dba o bezpieczeństwo transakcji płatniczych, oferując swe usługi w kilkudziesięciu krajach, procesując nawet dwa tysiące transakcji na sekundę. Jest także operatorem marki Polcard, obecnej na polskim rynku płatniczym od ponad 25 lat. Zapewnienie wygodnych płatności pozwala zwiększać sprzedaż w sklepach, co przez prowizje oraz abonamenty przekłada się na wyższe przychody Spółki.

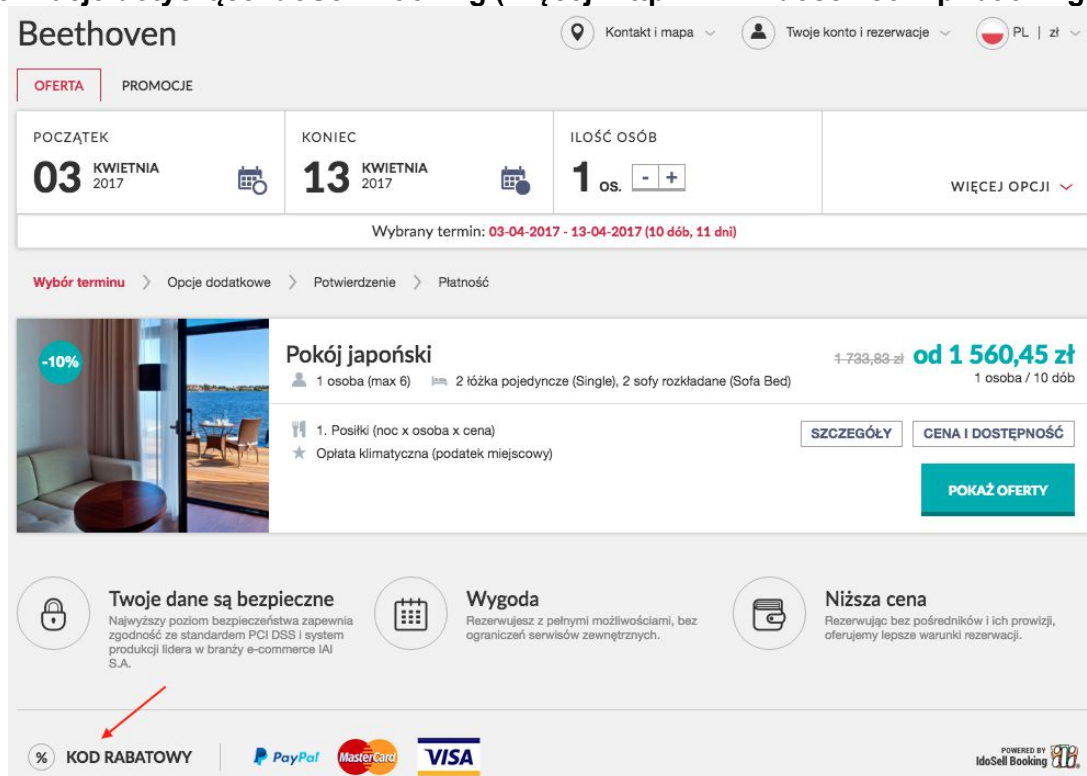
**First Data™**  
**POLCARD**



Kolejna istotna zmiana zaszła w możliwościach dostarczenia przesyłek, tym bardziej że całkiem realne stało się odebranie przesyłki jeszcze tego samego dnia (SameDay Delivery). [IAI w pełni wspiera dostawy tego samego lub następnego dnia dzięki integracji z X-Press Couriers, czyli pioniera i lidera w przesyłkach SameDay i NextDay](#). Firma od początku postawiła na wyróżnienie się super-szybkimi dostawami. Ma tym samym największe doświadczenie w tym, jak organizować SameDay i NextDay Delivery wyznaczając wzorce, które od teraz mogą być w pełni obsługiwane w sklepie internetowym korzystającym z IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Dzięki specjalnej obsłudze paczki mogą być dostarczane do klienta, nawet jeszcze w dniu złożenia zamówienia. Dzięki temu np. spóźniony prezent dla kogoś bliskiego można zamówić przez Internet, zamiast jechać do centrum handlowego. **To otwiera zupełnie nowe pola do konkurencji pomiędzy sklepami internetowymi oraz stacjonarnymi. W sytuacji nagłych zakupów, np. popsutych butów na trening, wybór sklepu stacjonarnego jako szybszego rozwiązania był naturalnym odruchem kupującego. Możliwość dostaw tego samego lub następnego dnia zmienia ten paradygmat i pozwala e-handlowi sięgnąć po nowych klientów i rodzaj zakupów.** Przygotowując tę innowacyjną integrację Spółka zaprosiła do współpracy duży sklep internetowy z obuwem yessport.pl, który działa od lat w branży obuwia i akcesoriów sportowych, obsługując dziennie setki zamówień. To wszystko pozwoliło przygotować rozwiązania w template sklepu, które już od początku przygody klienta w sklepie, informują o możliwości dostawy jeszcze tego samego dnia istotnie wpływając na motywację zakupu. Towary możliwe do dostawy tego samego dnia są odpowiednio filtrowane i prezentowane. Zamówienia z dostawą tego samego dnia można sprawdzić już dziś w sklepie

[yessport.pl](http://yessport.pl). Spółka, jak przy każdej nowości zwiększającej sprzedaż w sklepie, zarobi na prowizjach oraz większych planach abonamentowych. Dodatkowo źródłem dochodu są zmiany w tampletach sklepów pozwalające używać dostaw tego samego dnia.

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



System rezerwacyjny IdoSell Booking zyskał narzędzie promocyjne, dzięki któremu można tworzyć kampanie promocyjne z kodami rabatowymi. Kody rabatowe to jedna z popularniejszych form udzielania rabatów. Korzystanie z nich, tworzy element ekskluzywności, bo aby z nich skorzystać klient musi poznać lub otrzymać kod rabatowy, który stanowi przepustkę do niższych cen lub specjalnych przywilejów. Kampanią rabatową mogą być objęte wybrane lub wszystkie produkty w ofercie. Przygotowując kampanię rabatową obiekt noclegowy może: wskazać, których przedmiotów rezerwacji lub dodatków, dotyczą kody rabatowe, przy jakich parametrach rezerwacji mogą być wykorzystane (np. od 5 dni, na rezerwacje zaczynające się określonego dnia), jak długo będą aktywne, czy są to kody jednorazowego użytku, czy do wielokrotnego wykorzystania (np. jeden kod dla wszystkich czytelników jakiegoś bloga turystycznego). Kody rabatowe można wygenerować automatycznie przy wykorzystaniu kreatora kodów rabatowych lub wprowadzić je ręcznie, kiedy ich nazwa musi mieć znaczenie. **Kody rabatowe wyraźnie przekładają się na sprzedaż, przez swoją unikalność pozwalają śledzić konwersję oraz analizować źródła ruchu, kierowanego do Widgetu (kalendarza rezerwacji) ośrodka noclegowego. Dzięki kodom dużo łatwiej zbudować stałą relację z użytkownikami, aktywizować do ponownej wizyty gości, którzy dawno nie byli w ośrodku oraz kierować oferty specjalne, do zawężonej, sprecyzowanej grupy klientów. Te wszystkie działania przekładają się na zwiększenie sprzedaży przez IdoSell Booking, a to przez opłaty prowizyjne, na zwiększenie przychodów IAI S.A.**

Aby zwiększać ruch do strony ośrodka noclegowego, Spółka przygotowała integrację z HomeToGo. HomeToGo to największa na świecie wyszukiwarka miejsc noclegowych, która skupia oferty ponad





**250 portali internetowych**, m.in. takich jak : booking.com, interhome.pl, casamundo.pl, novasol.pl, belvilla.pl. Stanowi ona doskonałe narzędzie dla osób poszukujących noclegów na własną rękę. Można w niej znaleźć zarówno domy, apartamenty wakacyjne, jak i hotele. Serwis jest dostępny w wielu krajach, a szczególnie jest popularny w Niemczech. **Dzięki integracji z IdoSell Booking z HomeToGo oferta ośrodka noclegowego może być wyświetlana na liście wyników wyszukiwania w HomeToGo.** Wybranie oferty z listy znalezionych w HomeToGo otworzy bezpośrednio na stronie portalu Kalendarz rezerwacji (Widget) gdzie będzie można od razu dokonać rezerwacji. To eliminuje do zera wszelkie problemy z overbookingiem. Włączenie oferty nic nie kosztuje. **Generowanie wysokiej jakości ruchu do hoteli korzystających z Widgetu IdoSell Booking przekłada się na rezerwacje, a te przez opłaty prowizyjne i abonamentowe na przychody IAI S.A.**

Przy międzynarodowej turystyce i rozliczeniach w różnych walutach, do utrzymania odpowiednich cen potrzebne są aktualne kursy walutowe. **Dlatego IAI dla klientów IdoSell Booking zmieniła obsługę sprzedaży wielowalutowej, wprowadzając dynamiczne wyliczanie cen w walutach obcych zgodnie z średnim kursem NBP lub EBC.** Nie ma więc konieczności ręcznego aktualizowania kursów walut, co znacznie ułatwia obsługę i rozliczanie klientów międzynarodowych. W nowej wersji w panelu właściciel ośrodka wskazuje jedną walutę główną, w której podaje wszystkie ceny (np. PLN) oraz wybiera sposób automatycznego przeliczania na poszczególne waluty. Przeliczanie może odbywać się tak jak dotychczas po kursie wskazanym przez właściciela ośrodka lub po kursie NBP lub EBC. **Ponownie, każda automatyzacja oraz ułatwienie przy obsłudze gości zagranicznych przekłada się na wyższą konwersję generowaną przez Widget IdoSell Booking, a to na wyższe prowizje i przychody Spółki.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w kwietniu 2017 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 kwietniu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 10 kwietnia 2017 r. – [Raport miesięczny za marzec 2017 r.](#)

**W kwietniu 2017 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnego raportu 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 maju i czerwcu 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W maju i czerwcu 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 10 maja 2017 roku – [IAI S.A. na targach E-Handlu w Gdańsku](#)
2. 15 maja 2017 roku – raport okresowy za I kwartał 2017 roku
3. 26 maja 2017 roku – raport roczny za 2016 rok
4. 8 czerwca 2017 roku - Raport miesięczny za maj 2017 roku
5. koniec maja 2017 roku – zwołanie WZA IAI S.A.
6. druga połowa czerwca 2017 – WZA IAI S.A. w Szczecinie, szczegóły będą podane w osobnym komunikacie

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