



# Raport miesięczny IAI S.A.

za sierpień 2014 roku

Szczecin, 8 września 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 sierpień 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 sierpniu 2014 Spółka osiągnęła przychody o 42% wyższe niż w poprzednim roku, wprowadziła kolejne usługi zapewniające dalszy wzrost przychodów oraz przeprowadziła ciekawe działania marketingowe.**

Przychody ze sprzedaży w Spółce w sierpniu 2014 roku przekroczyły 990 tysięcy złotych netto i były o ponad 42% wyższe niż rok wcześniej. Kolejne nowości wprowadzone w usługach Spółki przełożą się na dalszy, szybki wzrost przychodów.

Spółka wiele wysiłku wkłada w edukację rynku w zakresie e-handlu.

Takie działania w długim terminie przekładają się na wizerunek oraz siłę marki, a krótkim czasie na wzrost przychodów u obsługiwanych klientów, co przekłada się na przychody Spółki. Między innymi w

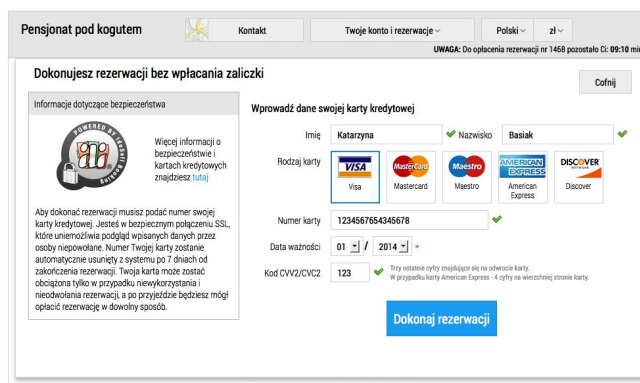
sierpniu Spółka opublikowała na swoich stronach internetowych poradniki [dotyczące zwiększania konwersji i zmniejszania liczby porzuconych koszyków](#) oraz [dopracowania sklepów przez sezonem dużej sprzedaży w czwartym kwartale](#). Jednak najciekawsze wydarzenie zostało przygotowane w sierpniu i będzie miało miejsce we wrześniu. [Wspólnie z PayPal, IAI S.A., 22 września 2014 r. w Poznaniu organizuje konferencję "IAI Conversion Breakfast - skuteczna sprzedaż międzynarodowa"](#).

**Przedstawione zostaną na niej informacje oraz narzędzia niezbędne do prowadzenia skutecznej, międzynarodowej sprzedaży internetowej. Podczas konferencji swoje usługi zaprezentują także inni partnerzy Spółki, w tym Traffic Trends sp. z o.o., w której IAI ma 49% udziałów.** Konferencja jest całkowicie darmowa i jest to świetna okazja dla wszystkich obecnych lub przyszłych klientów Spółki, aby praktycznie przekonać się jak wejść na rynki zagraniczne i w konsekwencji zwiększyć przychody. **Przychody sklepów internetowych korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) są bardzo silnie skorelowane z przychodami Spółki, więc takie działanie przełoży się na lepsze wyniki finansowe Spółki.**



Spółka systematycznie rozbudowuje ofertę zintegrowanych usług zagranicznych partnerów, które umożliwiają handel międzynarodowy. [W sierpniu do swojej oferty włączyła integrację Barclaycard, brytyjskim systemem obsługującym płatności kartami w wielu walutach](#). W ramach integracji obsługiwane jest automatyczne księgowanie wpłat. Jest to szczególnie popularny system płatności w Wielkiej Brytanii. **To jedyna tego typu integracja w Polsce i ma umożliwić dotarcie do klientów na rynku UK oraz do polskich sklepów internetowych, które chcą zaistnieć na rynku brytyjskim.**

Sprawne i bezpieczne płatności kartami przez internet są bardzo istotne także w turystyce. Dlatego druga usługa Spółki, IdoSell Booking została rozbudowana o [możliwość składania rezerwacji bez wpłacania zaliczki z opcją zabezpieczenia ich kartą płatniczą](#). Pobranie zaliczki jest elementem, który w trakcie składania rezerwacji wiąże zamawiającego z obiektem noclegowym.



The screenshot shows a web interface for making a reservation. At the top, there are navigation links like 'Kontakt', 'Twoje konto i rezerwacje', and 'Polski'. Below that, a warning message states: 'UWAGA: Do opłacenia rezerwacji nr 1468 pozostało CI: 09:10 min.' The main heading is 'Dokonujesz rezerwacji bez wpłacania zaliczki'. There are two main sections: 'Informacje dotyczące bezpieczeństwa' on the left and 'Wprowadź dane swojej karty kredytowej' on the right. The right section contains input fields for 'Imię' (Katarzyna), 'Nazwisko' (Basiak), 'Rodzaj karty' (with icons for Visa, Mastercard, Maestro, American Express, Discover), 'Numer karty' (123456789012345678), 'Data ważności' (01 / 2014), and 'Kod CVV2/CVC2' (123). A 'Cofnij' button is at the top right, and a 'Dokonaj rezerwacji' button is at the bottom right.



Szukając różnych sposobów marketingowego zachęcenia rezerwujących do złożenia rezerwacji właśnie w danym obiekcie może się okazać, że większą zachętą będzie np. rezerwacja bez konieczności wpłacenia zaliczki, ale z zabezpieczeniem płatności poprzez pobranie od rezerwującego danych do jego karty kredytowej. Ta opcja umożliwia obciążenie konta posiadacza karty płatniczej w momencie rezygnacji przez niego z pobytu lub po jego przyjeździe. Taka forma może być atrakcyjniejsza dla tych rezerwujących, którzy nie chcą angażować bezpośrednio swoich środków finansowych na zaliczkę. **Dane kart kredytowych są bardzo silnie zabezpieczone i wymazywane, jeżeli nie zostaną użyte.**

Wprowadzenie w IdoSell Booking możliwości rezerwacji bez zaliczki, połączone z kolejnymi, nowymi formami płatności ma na celu uelastycznienie konfiguracji płatności i realizacji rezerwacji. To przełoży się na więcej możliwości wdrożeń oraz w efekcie na wyższe prowizje za zrealizowane rezerwacje.

Ponadto usługa IdoSell Booking na bieżąco rozwijana jest o nowości zachodzące na rynku turystycznym. **[Wprowadzając dwie nowe funkcjonalności oparte na współpracy z serwisem TripAdvisor: narzędzie Ekspresowa Recenzja oraz Śledzenie Konwersji, Spółka jako pierwsza w Polsce uzyskała najwyższy poziom partnerski platformy TripConnect, prowadzonej przez TripAdvisor.](#)** Wyróżnienie przez światowego gracza na rynku turystycznym oraz oferowanie najnowszych możliwych rozwiązań, przyczyni się do zdobycia nowych klientów. **Spółka czerpie przychody z prowizji od zrealizowanych rezerwacji przez IdoSell Booking, stąd każdy tego typu sukces przełoży się na większe przychody w przyszłości.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w sierpniu 2014 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 sierpniu 2014 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 sierpnia 2014 r. - [Raport miesięczny za lipiec 2014 r.](#)
2. 14 sierpnia 2014 r. - [Raport okresowy za II kwartał 2014 roku](#)

**W sierpniu 2014 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI żadnych informacji.**

## 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 usług 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 wrześniu i październiku 2014, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W wrześniu i październiku 2014 r. będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 22 września 2014 r. - [Konferencja IAI Conversion Breakfast - skuteczna sprzedaż międzynarodowa - wspólnie z PayPal - możliwość spotkania Zarządu IAI S.A.](#)
2. 10 października 2014 r. - Raport miesięczny za wrzesień 2014 r.
3. 22 października 2014 r. - Targi E-Handlu w Warszawie, wstęp wolny, możliwość spotkania Zarządu IAI S.A.

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