



# Raport miesięczny IAI S.A.

za kwiecień 2015 roku

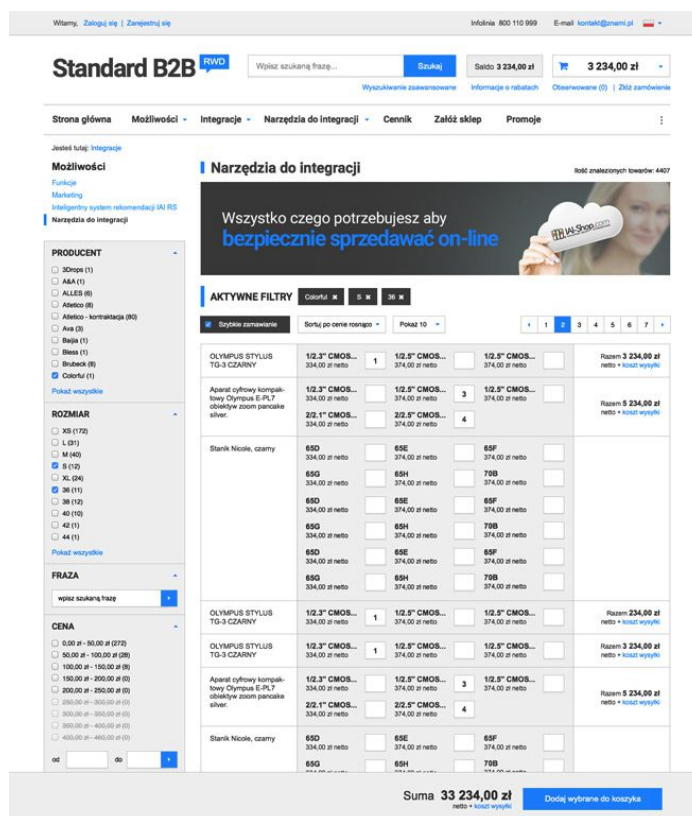
Szczecin, 8 maja 2015 r.

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 2015 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.

**Kwiecień 2015 roku był kolejnym miesiącem szybkiego wzrostu przychodów oraz kolejnych premier. Spółka utrzymuje wcześniejsze trendy i prezentowane nowości skupiają się w zakresie obsługi profesjonalnych sprzedawców oraz rozwojowi technologii mobilnych.**

Systematycznie, w ciągu ostatnich miesięcy Spółka informowała o kolejnych, zupełnie nowych maskach sklepów opartych o technologię RWD, czyli w pełni responsywne. W kwietniu Spółka zaprezentowała **zupełnie nowa, responsywną maskę STANDARD dedykowana hurtowniom internetowym - STANDARD B2B RWD**. Spółka regularnie pozyskuje nowych klientów, którzy prowadzą sprzedaż hurtową. Hurtownie względem wyglądu interfejsu sprzedaży mają inne oczekiwania niż sklepy internetowe. Oczywiście jest także, że coraz więcej transakcji, także pomiędzy firmami, odbywa się za pomocą urządzeń mobilnych. Dzięki chmurze oferowanych przez Spółkę aplikacji, integracjom z ERP i zaawansowanej kontroli logistyki i indywidualizacji cen i oferty, oferta Spółki jest wyjątkowo atrakcyjna w tym segmencie i Spółka jest liderem technologicznym na tym rynku.



The screenshot displays the Standard B2B RWD website interface. At the top, there is a navigation bar with the company name, contact information, and a search bar. Below this, a main navigation menu includes 'Strona główna', 'Możliwości', 'Integracje', 'Narzędzia do integracji', 'Cennik', 'Zalóż sklep', and 'Promoje'. The central content area features a large banner for 'Narzędzia do integracji' with the text 'Wszystko czego potrzebujesz aby bezpiecznie sprzedawać on-line'. Below the banner, there are several product listings with filters for 'AKTYWNE FILTRY' (Colorful, 1, 2, 3, 36, 36). The products are displayed in a grid format, showing details like 'OLYMPUS STYLUS TD-3 CZARNY', 'Aparat cyfrowy kompaktowy Olympus E-PL7 obiektyw zoom pancake silver', and 'Statyk Nicole, czarny'. Each product listing includes a price and a 'Dodaj do koszyka' button. At the bottom of the page, a summary bar shows 'Suma 33 234,00 zł' and a 'Dodaj wybrane do koszyka' button.

Nowa maska STANDARD B2B RWD dedykowana jest wszystkim firmom prowadzącym dystrybucję i sprzedaż hurtową w internecie. Jest to bardzo nowoczesny szablon, dostosowany do wyświetlania na urządzeniach mobilnych i posiadający jeszcze większą funkcjonalność niż poprzednie edycje tej maski. STANDARD B2B RWD wpisuje się w modny obecnie styl "flat design" i zapewnia pełne wsparcie dla tabletów, smartfonów i urządzeń komputerowych. **Nowa maska STANDARD B2B RWD pozwoli obecnym hurtowniom Spółki zwiększyć konwersję i sprzedaż oraz pozyskać**

nowych klientów hurtowych. Wśród nowych obsługiwanych hurtowni mogą być zupełnie nowi klienci oraz obecni klienci, którzy otworzą również sprzedaż hurtową obok detalicznej. Wszystko to, przez opłaty, prowizje oraz abonamenty przełoży się na wzrost przychodów Spółki.

Nowości zostały wprowadzone także w IdoSell Booking, drugiej usłudze Spółki, przeznaczonej dla wszelkich obiektów noclegowych. [Aby umożliwić klientom modyfikację wyglądu strony Wizytówki ośrodka noclegowego zgodnie z własnymi upodobaniami, Spółka udostępniła możliwość stworzenia własnego szablonu stron Wizytówki w formacie Smarty.](#) Standard Smarty to najpopularniejszy sposób tworzenia szablonów stron internetowych. Są bardzo popularne na rynku freelancerów, a ich znajomość deklaruje praktycznie każdy webmaster, webdeveloper, freelancer czy agencja interaktywna. Dzięki zastosowaniu dobrze znanego standardu, Klient może bez problemu zlecić zmiany zaufanemu webmasterowi lub Spółce.



The screenshot shows a website interface for 'Gospodarstwo Agroturystyczne Porzeczka'. At the top, there is a contact number '123456789' and an address 'Wioska Mała 5, 71-255 Zabowo Wielkie'. Below this is a navigation menu with items like 'Kontakt', 'Oferty specjalne', 'Rezerwacje', 'Strona Gospodarstwa Agroturystycznego Porzeczka', 'Okolice i atrakcje', 'Twoje rezerwacje', 'Aktualności', 'Fan Page', and 'O nas'. A language selector is set to 'Polski'. A large photo of a bedroom with two beds and a dining table is displayed. A red 'Rezerwuj online' button is visible at the bottom.

Funkcjonalność daje możliwość wybrania domyślnego szablonu strony Wizytówki, albo wgrania nowego. Wiele małych pensjonatów lub ośrodków noclegowych ma stare lub zaniedbane strony internetowe, które zniechęcają klientów lub się bardzo źle pozycjonują. Przekonanie ich do bardzo dobrego i łatwego rozwiązania IdoSell Booking zwiększy ruch na ich stronie oraz zwiększy wykorzystanie osadzonych na niej widgetów. Spółka czerpie prowizje za każdą rezerwację miejsc noclegowych złożoną przez widget, więc oferowanie funkcjonalnych, estetycznych i dobrze działających stron, nie wymagających dodatkowego hostingu, przełoży się wprost na pozyskiwanie nowych klientów oraz zwiększenie wpływów z prowizji.

[Stale rozwijając ofertę dla profesjonalnych sprzedawców, Spółka w kwietniu wprowadziła zmiany w supportcie dużych sprzedawców. Wsparcie techniczne PREMIUM w cenie abonamentu DC16 i wyższego zastąpi obecną ofertę CORPORATE.](#) Wsparcie PREMIUM wprowadzone jest z myślą o największych sklepach internetowych oraz tych, którzy oczekują najwyższego standardu obsługi. Jego zakres jest znacznie szerszy niż standardowego wsparcia technicznego. Wsparcie PREMIUM

nie będzie dodatkowo płatne. Będzie ono dostępne dla każdego sklepu internetowego korzystającego z planu wsparcia DC16 lub wyższego, przy czym ceny abonamentów nie zmieniają się. Nowy plan PREMIUM nie jest jednak tym samym co plan CORPORATE. Zamiast opierać wsparcie techniczne, na jednym, indywidualnym opiece, powstał zespół specjalistów, którzy mają długi staż pracy i posiadają największe kompetencje. **Wiele sklepów internetowych w pewnym momencie rozwoju potrzebuje bardzo zaawansowanego wsparcia aby utrzymać tempo rozwoju lub w ogóle utrzymać rosnące tempo sprzedaży. Zagadnienia z którymi się spotykają wymagają specjalistycznej wiedzy z różnych dziedzin – od spraw czysto graficznych, przez tworzenie dobrych interfejsów, konfigurowanie skomplikowanych programów lojalnościowych po rzeczy związane z logistyką, zatowarowaniem i prowadzeniem magazynu. Wymaga to kompleksowej wiedzy z wielu dziedzin i interdyscyplinarnego podejścia do problemu. Dlatego zespół specjalistów sprawdzi się w takiej sytuacji zdecydowanie lepiej niż jeden konsultant. Zarząd przewiduje, że ta zmiana z jednej strony przyspieszy rozwój już obsługiwanych dużych sprzedawców i jednocześnie, przez odpowiednie prezentowanie marketingowe sukcesów klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) przyciągnie kolejne duże firmy. To, przez wzrost opłat abonamentowych przełoży się na wzrost przychodów Spółki.**

Aby dalej zwiększać konwersję w obsługiwanych sklepach, a co za tym idzie przychody Spółki przez wpływy z abonamentów i opłat za pośrednictwo w sprzedaży usług płatniczych oraz kurierskich, [Spółka wspólnie z Trusted Shops wprowadziła usługi: Trusted Shops Trustbadge i Review Sticker.](#) Według badań Triggered Messaging 65% kupujących porzuca koszyk w sklepach internetowych i nie finalizuje zakupów. Jednym z najczęściej wymienianych powodów tego zjawiska jest brak zaufania do sprzedawcy internetowego. **Dzięki nowemu widgetowi Trustbadge® od Trusted Shops można skutecznie zapobiegać takim wątpliwościom i przekonywać do siebie potencjalnego klienta na każdym etapie procesu zakupowego.** Korzystający z systemu opinii Trusted Shops mogą także prezentować opinie i rekomendacje klientów bezpośrednio na stronie swojego sklepu dzięki elementowi **Review Sticker**, który można dopasować do grafiki swojego sklepu internetowego.



Kolejne nowości przekładają się na wzrost przychodów Spółki i sukcesy w różnych rankingach. W kwietniu przychody ze sprzedaży Spółki, **według szacunków Zarządu osiągnęły poziom 1,2 miliona złotych netto.** [Spółka otrzymała także wyróżnienie w konkursie Nagrody Prestiżu Renoma Roku 2014, za IdoSell Booking.](#) Nagrodą Prestiżu honorowane są produkty, które osiągają najwyższe noty w ocenie konsumentów. Honorowym patronem nagrody był wicepremier, minister gospodarki Pan Janusz Piechociński.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w marcu 2015 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 2015 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

Raport miesięczny IAI S.A. za kwiecień 2015  
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](http://www.IAI-sa.com)  
Strona 4/5



- 
1. 8 kwietnia 2015 r. - [Raport miesięczny za marzec 2015 r.](#)

**W kwietniu 2015 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI żadnego raportu.**

### 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 2015, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W maju i kwietniu 2015 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 15 maja 2015 r. - Raport okresowy za pierwszy kwartał 2015 r.
2. 28 maja 2015 r. - Raport roczny za 2014 r.
3. 8 czerwca 2015 r. - Raport miesięczny za maj 2015 r.
4. druga połowa czerwca 2015 r. - WZA IAI S.A., dokładne ogłoszenie zostanie przedstawione w komunikacie pod koniec maja.

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