



Raport miesięczny IAI S.A.

za październik 2015 roku

Szczecin, 9 listopada 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 październik 2015 roku.

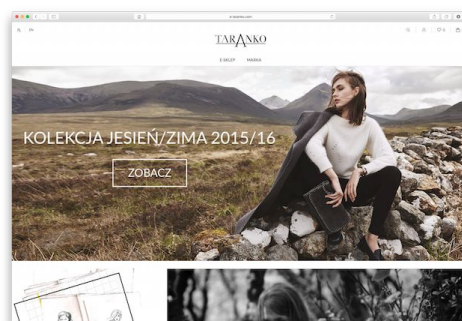
I. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Spółki, które w ocenie Spółki mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych IAI S.A.

We wrześniowym raporcie Zarząd pisał o wygraniu głosowania internautów, teraz z satysfakcją informujemy o wygraniu tej nagrody. IAI-Shop.com [została uznana w głosowaniu internetowym oraz ocenie jury najlepszą platformą sklepową.](#)



To prestiżowa nagroda i kolejny dowód na innowacyjność usług Spółki i dobry ich odbiór na rynku. Kolejną ważną okazją do szerokich działań marketingowych i promocyjnych były [obchody piętnastolecia IAI-Shop.com](#). Z tej okazji ukazał się [szereg publikacji oraz materiałów promocyjnych](#). Tak długa, okraszona sukcesami oraz silnymi wzrostami sprzedaży, potwierdza, że Spółka jest bezpiecznym i dynamicznym partnerem biznesowym dla klientów, partnerów i inwestorów

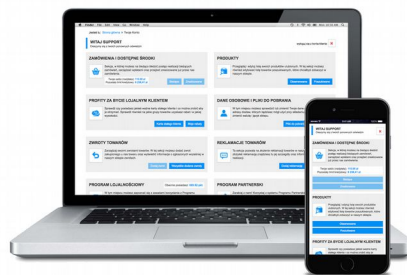
Potwierdzają to także relacje licznych klientów, ogólnopolskich firm, sieci sprzedażowych, takich jak **Taranko**, która w branży odzieżowej działa już 28 lat. O tym jak usługa IAI-Shop.com jest korzystna dla takich partnerów biznesowych można przeczytać w cyklu publikacji Spółki o [Inspiracjach, tym razem poświęconych sieci sklepów odzieżowych Taranko](#).



Oczywiście w październiku Spółka przygotowała szereg nowości, które mają zapewnić jej samej oraz jej klientom dalszy rozwój biznesowy. [Wiele z nich dotyczy zmian w maskach i szablonach sklepów internetowych, które mają przekładać się na lepszą konwersję, w efekcie wyższe przychody sklepów oraz samej Spółki.](#)

W październiku należy przede wszystkim wskazać na:

1. Znaczne ulepszenie panelu klienta w sklepie internetowym, do której ma dostęp każdy zalogowany w sklepie użytkownik. Jest to dla klienta swoiste centrum sterowania sklepem i mapa możliwości. Lepiej wyeksponowane są atuty sklepu, takie jak program lojalnościowy, formularze zwrotów i reklamacji, program partnerski, informacje o rabatach, program partnerski, saldo klienta. Prócz modernizacji stylistycznych przeprowadzony jest szereg modyfikacji funkcjonalnych. Nowy sposób grupowania funkcji, czytelne ikony i przyciski oraz funkcjonalna i prosta w obsłudze wersja mobilna sprawiają, że strona „Twoje konto” jest jeszcze bardziej użyteczna. To wszystko ma się przełożyć na lepszą interakcję klient – sklep, a następnie na większą lojalność oraz kolejnych, powracających klientów.
2. Dalszą optymalizację pod kątem SEO przez parametry grafik – przebudowane zostały komponenty odpowiedzialne za wyświetlanie aktualności na stronie sklepu. Są teraz bardziej przyjazne dla wyszukiwarek i lepiej dostosowane pod różnego rodzaju ekrany i urządzenia mobilne.
3. Pełną swobodę w zarządzaniu dodatkami, toplayerami i widgetami – Nowe możliwości obsługi dodatków HTML/JavaScript, Toplayerów i Widgetów działają osobno dla każdego rodzaju urządzenia – smartfonu, tabletu, komputera stacjonarnego. To jednak nie jedyna nowa funkcja związana z tymi elementami. Doszła również możliwość załadowania na stronę danego elementu (np. widgetu) w taki sposób, aby nie spowalniał on ładowania podstawowej zawartości strony. Widgety, toplayery i inne dodatki mogą być teraz ładowane dynamicznie, oddzielnie od kodu strony, w technologii AJAX. W efekcie powoduje to znaczący wzrost prędkości działania sklepu (szczególnie przy większej liczbie Widgetów), a co za tym idzie, bardziej komfortowe warunki do robienia zakupów.



Oczywiście to tylko część nowości. Wszystkie mają zapewnić efektywność, swobodę oraz bezpieczeństwo sklepów, zwiększając ich przewagę nad konkurencją, w nawet drobnych aspektach, ale w szerokim obrazie, systematycznie wprowadzane nowości, stają się olbrzymią różnicą.

Kolejne nowości i usprawnienia zostały wprowadzone także w IdoSell Booking. Przede wszystkim w zakresie zarządzania podstawową jej częścią, czyli kalendarzem rezerwacji, który pokazuje wolne terminy oraz ich ceny. Aby usprawnić pracę klientów [Kalendarz rezerwacji znajdujący się w panelu administracyjnym rozbudowany został o możliwość rezerwowania zestawów](#) (np. umożliwiających wynajem całego domu złożonego z wielu pokoi). Dzięki nowej funkcjonalności obiekty, które stosują taką formę rezerwacji, mogą efektywniej zarządzać rezerwacjami. Nowy rozbudowany Kalendarz rezerwacji daje właścicielowi większą swobodę w zarządzaniu rezerwacjami. Ma możliwość złożenia w nim rezerwacji pomimo: założonej blokady, braku dostępności w danym okresie czy braku ceny. [Dodatkowo usprawnione zostało tworzenie nowych sezonów, przez które można zarządzać ceną obiektów noclegowych.](#) Tworzenie sezonu może być pracochłonne, gdy obiekt korzysta z wielu sezonów. Do tej pory tworząc nowy sezon właściciel obiektu musiał go zdefiniować w całości od podstaw, a od teraz tworząc nowy sezon można skopiować ustawienia z innego sezonu, dzięki czemu od razu będą uzupełnione wszystkie pola. Z drugiej strony, [zupełnie nowy dział analiz i raportów](#), pozwala lepiej oceniać i kontrolować biznes i przygotowywać oferty na kolejne sezony. **Te zmiany, usprawniające zarządzanie ofertą oraz jej sprzedaż, mają przełożyć się na jeszcze lepiej prezentowaną i korzystną ofertę przez Widgety, co z kolei przełoży się na lepszą sprzedaż noclegów oraz prowizje dla Spółki. Przyciągnie też**



nowych klientów, którzy operują większą bazą miejsc noclegowych, a dla nich automatyzacja pracy jest kluczowa.

W październiku Spółka po raz kolejny odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży. **Wyniosły one, według szacunków Zarządu, ponad 1,3 miliona złotych netto.**

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

1. 8 października 2015 r. – [Raport miesięczny za wrzesień 2015 r.](#)

W październiku 2015 roku Spółka nie przekazała do publicznej żadnej wiadomości 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 w listopadzie i grudniu 2015, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W październiku i listopadzie 2015 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 13 listopada 2015 r. - Raport kwartalny za III kwartał 2015 r.
2. 8 grudnia 2015 r. - Raport miesięczny za listopad 2015

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