



Raport miesięczny IAI S.A.

za marzec 2016 roku

Szczecin, 8 kwietnia 2016 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 marzec 2016 roku.

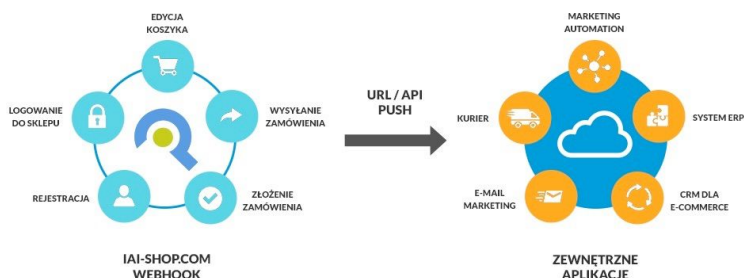
I. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Spółki, które w ocenie Spółki mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych IAI S.A.

Nowości wprowadzone w IAI-Shop.com w marcu znoszą kolejne bariery w rozwoju sprzedaży klientów Spółki. Dzięki nim mogą oni wysyłać towary i realizować płatności taniej, wprowadzać niestandardowe integracje, automatycznie zachęcać klientów do większych zakupów, a na końcu sprawnie realizować przesyłki. Każde usprawnienie, które niesie za sobą ulepszenie procesów zakupowych u klientów, przekłada się na wzrost przychodów Spółki. W takim samym kierunku, czyli większej swobody w działaniu i integracji z zewnętrznymi usługami, wprowadzone są zmiany w IdoSell Booking. Ich efektem także będzie zwiększenie przychodów IAI.

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

IAI buduje swoją ofertę usług brokerskich, czyli płatnościach oraz usług kurierskich, wokół idei grupy zakupowej. Podkreśla, że dzięki reprezentowaniu dużej liczby aktywnie sprzedających i realizujących wiele zamówień sklepów, jest w stanie oferować niskie ceny, nawet swoim niewielkim, zaczynającym działalność klientom, którzy nie byłiby w stanie wynegocjować samodzielnie na rynku lepszych stawek. Ma to wiele dobrych implikacji: z jednej strony Spółka realizuje wyższe przychody sprzedając usługi dodatkowe, z drugiej zapewnia lepszą efektywność finansową swoim klientom.

Od pewnego czasu Spółka zaobserwowała, że sklepy internetowe podnoszą ceny przesyłek, co jest skutkiem podwyżek stawek firm kurierskich. Warto przypomnieć, że wiele badań wskazuje, że niskie ceny przesyłek towarów są kluczowe ze względu na realizowanie zamówienia przez kupującego. Dlatego podnoszenie tych cen może negatywnie odbić się na wartości sprzedaży w sklepach internetowych. [Stąd, dzięki skali działalności Spółki, IAI wynegocjowało bardzo atrakcyjną obniżkę cen na usługę DPD by IAI \(wcześniej dla K-Ex, Paczkomatów InPost i Paczki w RUCHu\).](#) W analogiczny sposób, [Spółka wprowadziła obniżkę prowizji od płatności, jednocześnie rozszerzając zakres obsługiwanych banków.](#) Zyskają na tym nawet najmniejsi Klienci Spółki, którzy nie są w stanie samodzielnie wynegocjować tak dobrych stawek, jak te oferowane przez IAI. **Spadek cen przesyłek i płatności odbije się pozytywnie na przychodach i dochodach Spółki.** Sklepy chętniej wybierają usługi oferowane przez IAI, co zwiększa ich wolumen, a sam zysk z prowizji pobierany przez Spółkę nie uległ zmianie. Dlatego w ciągu najbliższych miesięcy Zarząd spodziewa się wzrostu przychodów z tych usług.



[Webhooks to kolejny element otwartego podejścia do budowanych przez IAI sklepów, czyli Otwartego SaaS™. Webhook jest efektywnym i prostym sposobem komunikacji pomiędzy](#)

panelem sklepu IAI-Shop.com a zewnętrzną aplikacją webową, inicjowanym w momencie wystąpienia określonego zdarzenia np. złożenia zamówienia czy rejestracji nowego klienta. Webhook w takim momencie wywołuje skonfigurowany wcześniej adres URL, dzięki czemu aplikacja zewnętrzna otrzymuje oczekiwane informacje i inicjuje odpowiednie operacje po swojej stronie. Za pomocą webhooków można połączyć sklep IAI-Shop.com z dowolnymi narzędziami wspierającymi analizy, automatyzującymi marketing, narzędziami logistycznymi, systemami ERP, czy CRM. **Daje to bardzo duże możliwości integracji IAI-Shop.com z wszelkimi, nawet bardzo niszowymi produktami oraz tworzenia złożonych, niestandardowych i indywidualnych wdrożeń, które są często potrzebne w dużych sklepach.** Takie sklepy, nierzadko obsługiwane są przez agencje wyspecjalizowane w marketingu internetowym. **Dzięki takim rozwiązaniom jak Webhooks, takie agencje mogą prowadzić swobodnie wdrożenia lub obsługiwać, zwiększając sprzedaż w sklepach, wspólnych klientów.** Co przełoży się na wzrost liczby obsługiwanych sklepów oraz przychody Spółki.

Kolekcja Wiosna/Lato 2016 Jeans STR-Wear



Jeden z najmłodniejszych modeli damskich butów NIKE FREE w energetycznej, kobiecej kolorystyce. Zaprojektowany z myślą o treningach na siłowni i zajęciach fitness. Stanowi połączenie nowoczesnego designu i funkcjonalności, dzięki wygodnej elastycznej podszewce i lekkiej, oddychającej cholewce. Dodatkowo cholewka została zaprojektowana tak, aby idealnie dopasowywać się do stopy.



Pasują ze sobą:

 Sukienka jeansowa w różnych rozmiarach
Producent: **Adidas**
Cena poza kolekcją: **99,99 zł**
[Przejdź do karty produktu](#)

 Trampki a'la light jeans
Producent: **Converse**
Cena poza kolekcją: **99,99 zł**
[Przejdź do karty produktu](#)

 Kapelusz Oldschool Caps - słomiany
Producent: **Simple Creative Productions**
[Przejdź do karty produktu](#)

 Błękitna koszula damska
Producent: **Fruit of the Loom**
Cena poza kolekcją: **99,99 zł**
[Przejdź do karty produktu](#)

ZYSKAJ RABAT KUPUJĄC TOWARY Z KOLEKCJI

Wartość wszystkich towarów sprzedawanych oddzielnie: **2000,00 zł**
Wybierz przynajmniej 2 produkty aby otrzymać rabat!

Kupując całą kolekcję oszczędzasz: **123,45 zł**



Cena wybranej kolekcji: **1234,56 zł**
brutto + koszty wysyłki

DO OBSERWOWANYCH

WYBIERZ CO CHCESZ KUPIĆ

Kupując towary w kolekcji sprawdź bezproblemowe zwroty i reklamacje w naszym sklepie.

Kolekcje to nowy typ towaru, wprowadzony aby umożliwić tworzenia inspiracji, lookbooków i stylebooków. Kolekcja, to obok dostępnego do tej pory zestawu, kolejny, dostępny od teraz sposób inspirowania klientów i oferowania im specjalnych zachęt za większe zakupy. Typowym zastosowaniem kolekcji mogą być inspiracje, lookbooki lub gotowe propozycje zakupu towaru z akcesoriami. Klient może podczas zakupu wybrać rozmiar lub wariant. Jeżeli klient kupi towary z kolekcji, zyskuje dodatkowy rabat, zależny od liczby kupowanych z kolekcji składowych. **Takie działania naturalnie przekładają się na wzrost zamówień w sklepach, np. przez wzrost średniej wartości koszyka lub pojawienie się bardzo podstawowych impulsów zakupowych u klientów. To przez opłaty abonamentowe lub chociażby opisane wyżej prowizje, przekłada się na przychody Spółki.**

Inteligentny System Rekomendacji

Produktowych (IAI RS) pozwala zwiększyć sprzedaż poprzez podpowiadanie klientowi produktów, które powinny go najbardziej zainteresować. Tym samym klient zamiast szukać produktów na stronie, otrzymuje ich atrakcyjną listę, co obok promocji stanowi jedną z największych zachęt do kupowania.

Teraz, spersonalizowane rekomendacje towarów per klient mogą być wysyłane w e-mailach transakcyjnych, triggerowanych i newsletterach.

Newslettersy, wiadomości triggerowane i wiadomości transakcyjne są efektywnym kanałem komunikacji z klientami, a dzięki spersonalizowanym (przygotowywanym dla każdego z klientów indywidualnie) rekomendacjom towarów możesz podnieść ich efektywność jeszcze bardziej. Taki mail może być wysłany np. po porzuceniu koszyka, długiego braku aktywności w sklepie lub wielu innych przypadkach ustawionych przez klienta.



NAJWIĘKSZY
W POLSCE
SKLEP INTERNETOWY
Z GADZETAMI

ASORTYMENT AKCESORIA FORMUŁA 1 WRC WYŚCIGOWE POLSKIE ELEKTORNIKA KSIĄŻKI

Dziękujemy za Twoją ostatnią wizytę w naszym sklepie!

Bardzo spодobał nam się Twój wybór, jednak rozpoczęty przez Ciebie proces składania zamówienia nie został zakończony.

Dla Twojej wygody, zawartość koszyka została zapamiętana. Możesz w dowolnym momencie dokończyć zakupy logując się na swoje konto:

ZALOGUJ SIĘ

Zawartość Twojego koszyka



Bluza męska z kapturem Forest Kajetan Kajetanowicz Kajlo ERC 2015

179,00 zł

Kup teraz

Spółka systematycznie rozwija moduł WMS, ponieważ samo skupienie się na pozyskiwaniu zamówień i ruchu nie prowadzi do sukcesu w e-handlu. Potrzeba jest także szybka i precyzyjna realizacja zamówień. **W sklepach IAI Shop.com wprowadzone zostało zarządzanie strefami składowania i lokalizacjami w magazynach.** Od teraz możliwe jest prowadzenie ewidencji wg lokalizacji towarów, dzięki temu etap pakowania i konfekcjonowania zamówień może być szybszy i bardziej optymalny. Duże magazyny o rozbudowanej powierzchni magazynowej do składowania towarów wykorzystują ewidencję wg lokalizacji towarów, która oprócz wskazania ile jest towarów na magazynie, pokazuje też gdzie dany towar się znajduje. Dokładne określenie miejsca składowania towaru wpływa na czas odnalezienia produktu oraz optymalizację procesu pobierania towarów z magazynu. Panel IAI-Shop w ramach funkcji WMS umożliwia dla każdego magazynu własnego skonfigurowanie nieograniczonej ilości stref składowania a w nich lokalizacji magazynowych. Spółka ocenia, że zoptymalizowanie gospodarki magazynowej u swoich średnich i dużych klientów pozwoli im szybciej rozwijać sprzedaż (np. przez mniejszą liczbę zwrotów i niezadowolonych klientów), co przełoży się w przyszłości na wyższe przychody samej Spółki, przez opłaty abonamentowe i prowizyjne.

Informacje dotyczące IdoSell Booking:

Synchronizowanie informacji o rezerwacjach pomiędzy kalendarzami, przy użyciu formatu iCal, daje mnóstwo możliwości, łącznie z integracją z niezwykle popularnym Airbnb.

Najpopularniejsze kalendarze online, które z korzystają z iCal to Kalendarz Google oraz iCloud.

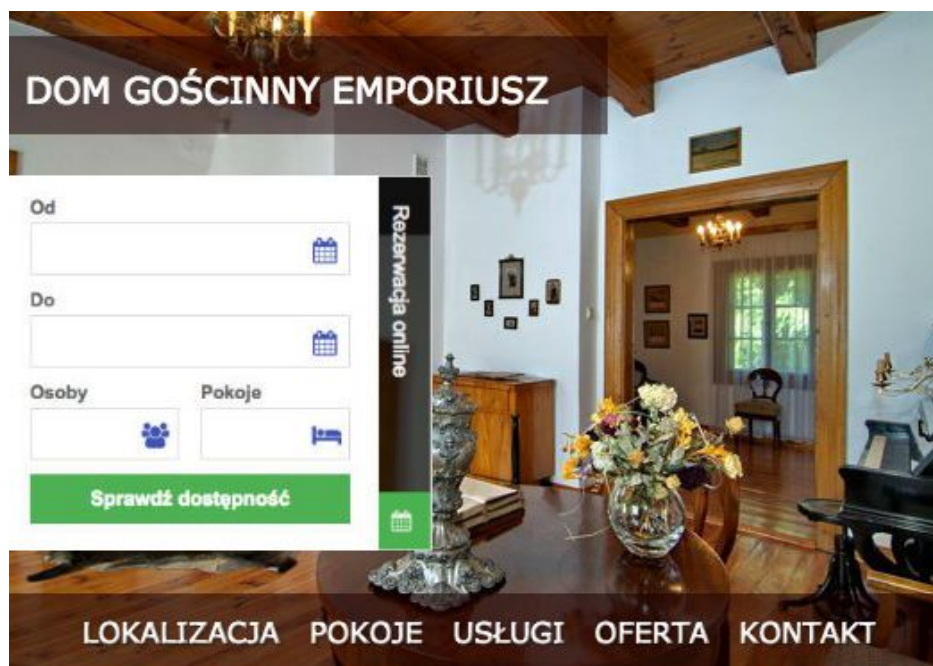
14	15	16	17	18	19	20
	(13:00) Rezerwacja nr 29				(13:00) Blokada dostępności (
21	22	23	24	25	26	27
Blokada dost						

Raport miesięczny IAI S.A. za marzec 2016

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

Strona 4/6

Kalendarze online stały się bardzo popularnym i przydatnym narzędziem ułatwiającym zarządzanie czasem i są dostępne z poziomu ekranu komputera i smartfona. Takie kalendarze są wykorzystywane przez wielu właścicieli lokali do organizowania obłożenia swoich obiektów noclegowych. Od teraz także kalendarz rezerwacji znajdujący się w panelu IdoSell Booking może się synchronizować w kalendarzami online, a co za tym idzie także z serwisami jak Airbnb.com. Wszystkie rezerwacje oraz blokady znajdujące się w kalendarzu panelu mogą być eksportowane do kalendarzy online. Wszystkie dodawane do kalendarzy online zdarzenia mogą być importowane do naszego kalendarza jako blokady. **W ten sposób Spółka zapewnia kolejną istotną integrację oraz zwiększenie funkcjonalności, szczególnie dla osób zarządzających apartamentami.**



Dodatkowo IAI wprowadziło **[możliwość osadzania na stronach własnych i w wizytówce wyszukiwarki rezerwacji. Głównym celem wyszukiwarki jest przyspieszenie procesu rezerwacji przez rezerwującego.](#)** Do tej pory właściciel panelu miał możliwość zamieszczania na dowolnych swoich stronach przycisku otwierającego Kalendarz Rezerwacji (Widget) lub bezpośredniego osadzenia kalendarza rezerwacji (poprzez kod HTML iframe). Aby podnieść użyteczność stron własnych i ułatwić dostęp do rezerwacji dodaliśmy kolejną opcję w postaci wyszukiwarki rezerwacji. Wyszukiwarka została również dodana jako stały element Wizytówki. **Każde działanie sprowadzające się do zwiększenia liczby rezerwacji, przez opłaty prowizyjne przekłada się pozytywnie na przychody Spółki.**

Szacunkowe przychody ze sprzedaży w marcu 2016 roku wyniosły około 1,45 miliona złotych netto, po pierwszym kwartale przekroczyły 4,2 miliona złotych.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w marcu 2016 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 marcu 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 marca 2016 r. – [Raport miesięczny za luty 2016 r.](#)

W marcu 2016 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 kwietniu i maju 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W kwietniu i maju 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 9 maja 2016 r. - Raport miesięczny za marzec 2016 r.
2. 13 maja 2016 r. - Raport okresowy za pierwszy kwartał 2016 r.
3. 27 maja 2016 r. - Raport roczny za 2015 r.
4. Ostatni tydzień maja 2016 - zwołanie 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](#)