



Raport miesięczny IAI S.A.

za kwiecień 2016 roku

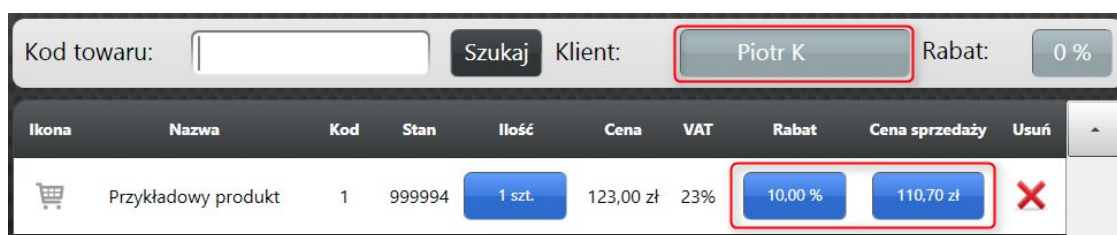
Szczecin, 9 maja 2016 r.

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 kwiecień 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.

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

IAI ustawicznie realizuje strategię rozwoju nowych usług w zakresie omnichannel, czyli łączenia sprzedaży stacjonarnej z internetową. [W kwietniu została udostępniona obsługa kart rabatowych, czyli wsparcie dla omnichannel poprzez plastikowe karty, których może używać np. kilka osób w rodzinie.](#) Jest to uzupełnienie Kart stałego klienta i kodów rabatowych. Jest ono dedykowane sieciom handlowym, które wydają np. poza online karty plastikowe z rabatami, ale w strategii omnichannel chcą włączać rabaty z tych kart do sprzedaży online, lub na odwrót. Karty rabatowe to idealne narzędzie do zbudowania lojalności klienta z marką. Karty rabatowe wydawane za zakupy w sklepie stacjonarnym, możliwe do wykorzystania w sklepie internetowym są świetnym narzędziem dla strategii omnichannel. A dzięki różnym trybom ustawienia ważności karty, Klient decyduje jak długo karta będzie aktywna. Do dyspozycji są: karty ograniczone datą użycia, karty jednorazowej, karty ograniczone liczbą użyc i karty bez ograniczeń. Budując ten moduł Spółka rozwiązała bardzo skomplikowany problem, jakim jest przenoszenie danych klientów z systemu off-line do on-line.



Dodatkowo, [IAI POS Omnichannel 5.2 umożliwia wykorzystanie indywidualnych rabatów klientów ze sklepów internetowych także w sklepie stacjonarnym.](#) Obsługa rabatów indywidualnych zebranych dotychczas przez klientów w sklepie internetowym, daje możliwość jeszcze bardziej wykorzystać w sprzedaży podejście omnichannel. W ten sposób sprzedaż stacjonarna za pomocą IAI POS jeszcze bardziej przenika się ze sprzedażą internetową.

Rozwój narzędzi pozwalających realizować sprzedawcą skuteczne działania w omnichannel pozwala Spółce pozyskiwać dużych, profesjonalnych sprzedawców oraz ułatwia rozwój już istniejącym klientom. To, przez opłaty abonamentowe lub prowizje przekłada się na wyższe przychody samej Spółki.

[Ponadto w kwietniu została wprowadzona do sprzedaży zapowiadana wcześniej współpraca IAI S.A. z arvato](#)

[współpraca w zakresie fulfillmentu](#), czyli usługi kompleksowej obsługi procesów logistycznych dla sklepu internetowego. IAI w integracji z arvato zapewniają kompleksowe wsparcie wszelkich procesów logistycznych zachodzących w sklepie internetowym. Fulfillment to idealne rozwiązanie dla sprzedawców chcących rozwijać swój biznes, nie zaprzatając sobie głowy operacjami magazynowymi, których dynamicznie przybywa, zwłaszcza w niektórych okresach roku. W ramach fulfillmentu arvato

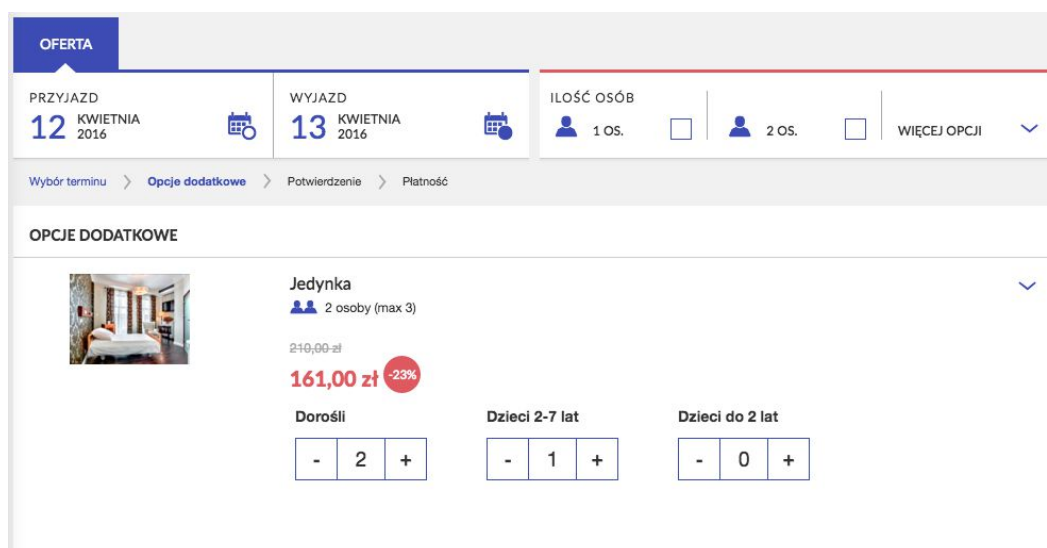


zapewnia usługi takie jak przyjęcie i magazynowanie towarów, obsługa zleceń wysyłkowych, zwrotów czy VAS (value-added service, czyli usługi dodane, takie jak, np. etykietowanie, przepakowywanie, tworzenie zestawów). Doświadczeni w logistyce opiekunowie klienta doradzają i wspierają w optymalizacji procesów logistycznych oraz przeprowadzki do nowego centrum. W rozwiązaniu IAI-Shop.com i arvato, Klient nie musi przemieszczać 100% towaru do centrum fulfillmentowego. System WMS IAI-Shop.com automatycznie zleci tylko te zamówienia, które mogą być przeprowadzone w całości przy współpracy z arvato. **Sprawne zarządzanie logistyką przynosi się na lepsze realizowanie zamówień i zwrotów, a co za tym idzie większą satysfakcję kupujących i lepszą markę i sprzedaż sklepów korzystających z arvato i IAI-Shop.com. Z drugiej strony, IAI będzie czerpało przychody prowizyjne od arvato, co także przełoży się na wyniki Spółki.**

Rozbudowując możliwości handlu międzynarodowego, IAI wprowadziła integrację z [InPost Kurier](#) oraz [DPD GeoShip](#). DPD GeoShip to usługa kurierska dostępna dla większości krajów europejskich i dedykowana wysyłkom wewnątrz kraju - np. wysyłka z magazynu w Wielkiej Brytanii do odbiorcy z dostawą na terenie Wielkiej Brytanii. InPost Kurier realizuje przesyłki na terenie Polski i za granicą. Uzupełnia to bogatą ofertę Spółki w zakresie obsługi internetowego handlu międzynarodowego.

Informacje dotyczące IdoSell Booking:

Aby jeszcze bardziej ułatwić [realizowanie rezerwacji miejsc noclegowych IdoSell Booking został rozbudowany o możliwość rezerwowania miejsc dla dzieci.](#)



The screenshot shows a booking interface for a travel offer. At the top, it displays the arrival date (12 KWIETNIA 2016) and departure date (13 KWIETNIA 2016). Below this, there are options for the number of people (1 OS. or 2 OS.) and a dropdown for 'WIĘCEJ OPCJI'. A breadcrumb trail indicates the current step: 'Wybór terminu > Opcje dodatkowe > Potwierdzenie > Płatność'. The main section is titled 'OPCJE DODATKOWE' and features a card for 'Jedynka' (Single room) for 2 people (max 3). The price is 210,00 zł, with a 23% discount resulting in 161,00 zł. Below the price, there are three columns for selecting the number of guests: 'Dorośli' (Adults) with 2 selected, 'Dzieci 2-7 lat' (Children 2-7 years) with 1 selected, and 'Dzieci do 2 lat' (Children under 2 years) with 0 selected.

Do tej pory w procesie rezerwacji nie było rozróżnienia między ceną dla dzieci, a dla dorosłych. Aby przyspieszyć proces rezerwacji i uniknąć niepotrzebnego doprecyzowywania warunków rezerwacji, Spółka wprowadziła możliwość zdefiniowania cennika dla dzieci. Wystarczy, że w panelu administracyjnym wprowadzone zostaną: granice wiekowe i obowiązująca zniżka, a będzie ona zastosowana podczas składania rezerwacji zarówno w kalendarzu rezerwacji (Widget) jak i w panelu. **Ma to zwiększyć konwersję, a co za tym idzie liczbę zamówień w obsługiwanych ośrodkach noclegowych, co przełoży się na większe wpływy z prowizji dla Spółki.**

Szacunkowe przychody ze sprzedaży w kwietniu 2016 roku wyniosły około 1,5 miliona złotych netto.



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 kwietniu 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 kwietnia 2016 r. – [Raport miesięczny za marzec 2016 r.](#)

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

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

1. 13 maja 2016 r. - Raport okresowy za pierwszy kwartał 2016 r.
2. 27 maja 2016 r. - Raport roczny za 2015 r.
3. Ostatni tydzień maja 2016 - zwołanie WZA IAI S.A., dokładne ogłoszenie zostanie przedstawione w komunikacie pod koniec maja.
4. Druga połowa czerwca – WZA IAI S.A.

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