



# Raport miesięczny IAI S.A.

za październik 2016 roku

Szczecin, 8 listopada 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 październik 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.

Szacunkowe przychody ze sprzedaży w październiku 2016 roku przekroczyły 1,7 miliona złotych netto i były o 32% wyższe niż rok wcześniej. Pokazuje to systematyczne zwiększanie tempa wzrostu przychodów. Dzieje się tak, z powodu wielu czynników, wynikających z oferowanego zakresu usług, ich wysokiej jakości oraz rosnącej liczbie klientów. Jednak nie bez znaczenia jest optymalizacja cennika, opisywana w poprzednich raportach miesięcznych i wskazywana jako ważny czynnik wzrostu przychodów. Tak też się stało.

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

IAI często chwali się sukcesami swoich Klientów pokazując ich historię jako dowód na skuteczność IAI-Shop.com w biznesie. Bardzo ważnymi historiami są migracje do IAI-Shop.com z innych systemów, takich jak Magento. Łatwo wtedy pokazać wyższość SaaS, jego efektywność kosztową oraz operacyjną, nawet w dużych sklepach internetowych. [Taki przypadek opisuje historia migracji sklepu zFabryki.pl na IAI-Shop.com z Magento. Podkreśla znaczenie wprowadzanych przez ostatnie lata zmian w IAI-Shop.com, jako kluczowych dla dużych sklepów internetowych.](#) Takie historie są niezwykle mobilizujące dla innych obecnych oraz potencjalnych klientów IAI-Shop.com oraz wartościowe dla inwestorów, ponieważ uwidaczniają sensowność inwestycji czynionych przez Spółkę.

W ciągu ostatnich kilku miesięcy Spółka przedstawiła szereg rozwiązań wspierających dropshipping oraz cross-docking. Czyli możliwość handlu towarem, którego sklep nie ma na magazynach. W cross-dockingu, podobnie jak w dropshippingu, sklep nie magazynuje towarów u siebie (w magazynie sklepu) tylko w momencie złożenia zamówienia przez klienta w sklepie internetowym, towary są wysyłane do sklepu od dostawców (hurtowni). Gdzie następuje kompletacja zamówienia i najczęściej tego samego dnia zamówienie jest wysyłane dalej, do klienta końcowego.



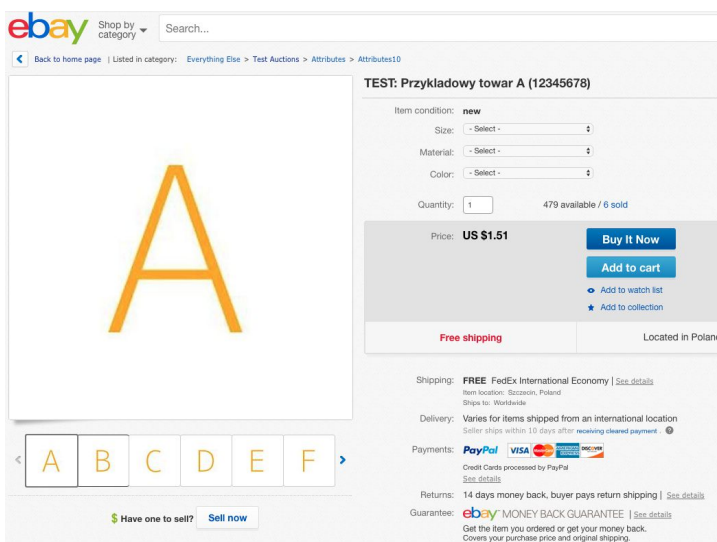
Dotychczas Spółka oferowała cykliczne synchronizacje stanów magazynowych dostawcy dedykowaną aplikacją IAI Downloader. Teraz wprowadzone jest rozwiązanie [umożliwiające weryfikowanie dostępności towarów w magazynach dostawcy, w trakcie składania zamówienia. Rozwiązanie już teraz dostępne jest dla wszystkich hurtowni i sklepów korzystających z IAI-Shop.com, a także dla hurtowni korzystających z innego system.](#) Obserwacje tysięcy sklepów i hurtowni internetowych, które na co dzień obsługuje IAI S.A., pozwoliły zauważyć, że nawet częste synchronizacje dostępności towarów, nie są w stanie wyeliminować sytuacji, kiedy klient zamawia towar, który u dostawcy się już wyczerpał. Towar, którego dostawca nie będzie w stanie dostarczyć. Wtedy sklep traci czas na wyjaśnianie klientowi, że tego towaru już nie ma, klient jest niezadowolony i

może już nie wrócić do sklepu. Wychodząc naprzeciw takim sytuacjom, IAI-Shop.com przygotowała uniwersalne rozwiązanie w którym koszyk klienta jest weryfikowany pod kątem dostępności w hurtowni, jeszcze przed złożeniem zamówienia w sklepie. **W ten sposób znacznie rośnie konwersja, zadowolenie i oceny sklepów oraz lojalność klientów. To przekłada się na większe obroty sklepu, a to z kolei na wyższe przychody IAI S.A. z abonamentów i prowizji.**

eBay systematycznie walczy o polskich sprzedawców, szczególnie jako ważny pośrednik w budowaniu sprzedaży międzynarodowej. W zakresie budowania sprzedaży międzynarodowej jest ważnym partnerem IAI S.A. **[Dlatego IAI-Shop.com umożliwia wystawiania całych grup towarów jako jednej aukcji wielowariantowej, dzięki czemu sprzedawca może obniżyć koszty sprzedaży poprzez eBay oraz uatrakcyjnić swoją ofertę.](#)**

Do tej pory na serwisie aukcyjnym eBay można było wystawiać pojedyncze rozmiary towarów, lub tzw. aukcje wielorozmiarowe, na których

warianty różniły się między sobą jedynie rozmiarem. Teraz w IAI-Shop.com jest możliwość wystawiania towarów zgrupowanych, dzięki temu na jednej aukcji eBay można wystawić kilka towarów z niezależnymi cenami i zdjęciami, opartych o parametry różniące w grupie. **Opcja sprzedaży wielu towarów na jednej aukcji jest dużo tańsza, niż wystawianie towarów na oddzielnych aukcjach, oraz dużo bardziej wygodna dla kupujących, którzy na jednej aukcji będą w stanie przeglądać warianty towaru bez konieczności wyszukiwania ich w gąszczu innych ofert.**



Aby ta oferta była kompletna, to **[szablony aukcyjne zostały rozbudowane o dwie dodatkowe grupy zmiennych dynamicznych. Pierwsza ułatwi promowanie wielowariantowych aukcji internetowych, a druga pozwoli na promowanie towarów powiązanych i wystawionych w Twoim sklepie aukcyjnym.](#)** Szablony aukcyjne to

rozwiązanie umożliwiające regularne wystawianie różnych towarów na aukcje internetowe charakteryzujące się spójnym wyglądem dopasowanym do sklepu internetowego. W szablonach można korzystać ze zmiennych aktywnych, czyli przekazujących zawsze aktualne parametry poszczególnych towarów, które właśnie zostały rozbudowane. Jeżeli sklep sprzedaje towary na aukcjach wielowariantowych, może w ich treści zaprezentować



#### Komputer dla gracza

- Procesor i7
- 32 GB RAM
- Dysk 320 GB
- Karta graficzna 6GB
- Matryca 17" FullHD

Inni klienci kupowali również:



Mysz

9,99 PLN

kup teraz!



Gra PC

99,99 PLN

kup teraz!



Antywirus

159,99 PLN

kup teraz!



Podkładka

79,99 PLN

kup teraz!



informację o wszystkich dostępnych na niej rozmiarach (jako listę lub tabelę). **Można także promować towary powiązane, które klienci kupują często w tym samym momencie, gdy kupują dany towar.** Można określić, ile towarów zostanie wyświetlonych i jakie dokładne informacje będą pokazane (np. nazwa, ikona, cena Kup Teraz, link do strony w sklepie aukcyjnym, czy też rozmiary). **Takie kompleksowe rozwiązania, wprowadzane systematycznie, automatyzują pracę i ograniczają koszty profesjonalnym sprzedawcom. Oni z kolei, przez swoje opłaty abonamentowe oraz prowizje, zwiększają przychody Spółki.**

**Informacje dotyczące IdoSell Booking (więcej: <http://www.idosell.com/pl/booking/blog>)**

**Usługa integracyjna iCal została rozbudowana o możliwość obsługi importu danych z wielu serwisów do danego egzemplarza.** iCal pozwala na integrację oferty z poziomu usługi do rezerwacji miejsc noclegowych IdoSell.com/Booking z innymi serwisami i usługami zewnętrznymi. Spółka dodała obsługę wielu usług do importu blokad w formacie iCal. Dzięki temu można dowolnie definiować i synchronizować wiele serwisów obsługujących format iCal, takich jak np. Airbnb czy kalendarze Google Calendar i inne, z danym egzemplarzem przedmiotu rezerwacji w panelu IdoSell Booking. Dotychczas aby móc zarządzać blokadami na podstawie zewnętrznego kalendarza bądź serwisu opartego o format iCal, ośrodek noclegowy dodawał na stronie swojego przedmiotu rezerwacji wygenerowany w danym serwisie adres URL. Adres URL przyporządkowany był do danego egzemplarza a wszelkie rezerwacje widoczne były w kalendarzu rezerwacji jako blokady. W efekcie można było integrować albo Airbnb, albo kalendarz Google albo inną usługę. Teraz można integrować przez iCal wiele serwisów jednocześnie i niezależnie. **W ten sposób oferty mogą być integrowane naraz z wieloma serwisami co z jednej strony ułatwia zarządzanie a z drugiej strony zapewnia większe szanse na dotarcie do klienta. To przez prowizje i abonamenty wpływa na przychody Spółki.**

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

1. 8 września 2016 r. – [Raport miesięczny za wrzesień 2016 r.](#)

**W październiku 2016 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 w listopadzie i grudniu 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.**

W listopadzie i grudniu 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 14 listopada 2016 r. - Raport okresowy za III kwartał 2016 r.
2. 8 grudnia 2016 r. - Raport miesięczny za listopad 2016 r.

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