



Raport miesięczny IAI S.A.

za październik 2017 roku

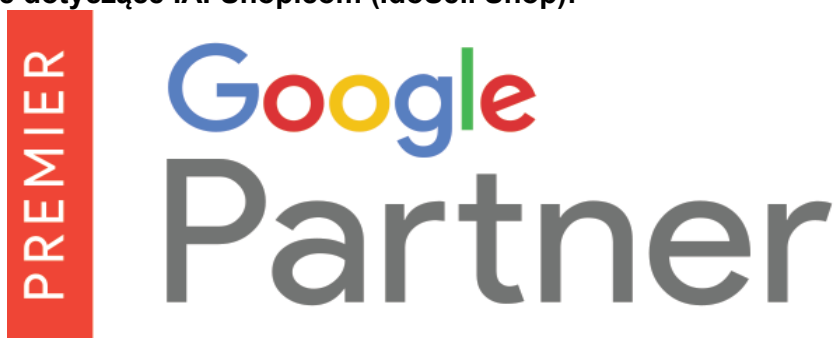
Szczecin, 8 listopada 2017 r.

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 2017 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.

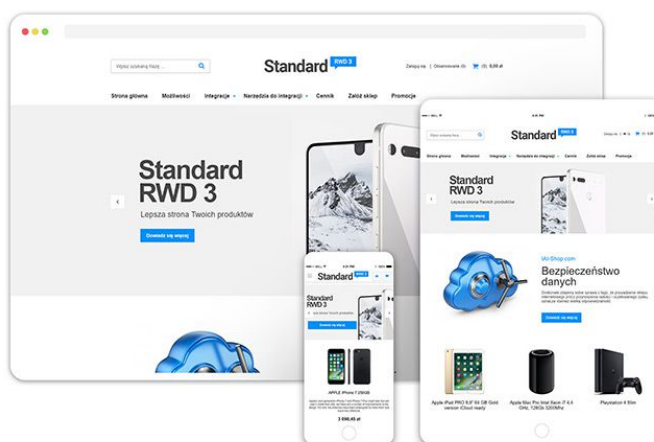
2,75 miliona złotych netto, to szacunkowa wartość przychodów Spółki w październiku 2017 roku. A to oznacza dwie rzeczy: wzrost przychodów o 62% wobec października 2016 roku oraz, że jest to kolejny z rzędu miesiąc z historycznie rekordowymi przychodami. Co więcej, to nie jest tylko 62% wzrostu w ujęciu do poprzedniego roku, ale prawie 5% wobec września 2017 roku, poprzedniego miesiąca z rekordowymi przychodami. Oczywiście, kolejne nowości prezentowane przez Spółkę, w ocenie Zarządu, przelożą się na dalsze wzrosty przychodów.

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



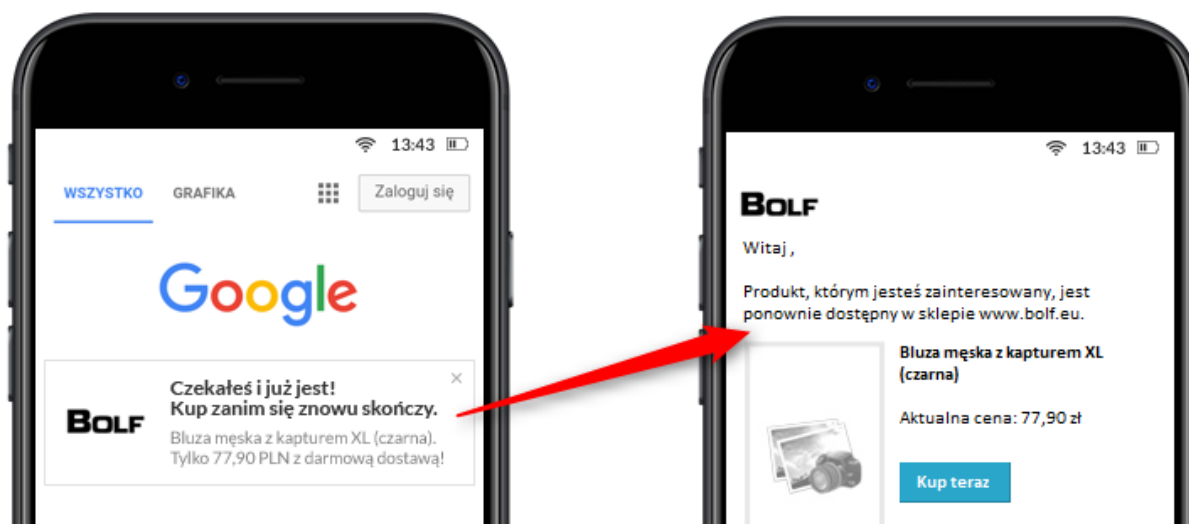
W czerwcu 2017 roku Spółka przed premierowo zaprezentowała wybranej grupie klientów IAI Ads, które powstało przy współpracy z Google. **Teraz, IAI S.A. otrzymała jako jedyna w Polsce usługę zajmującą się sklepami internetowymi status Premier Google Partner.** Do tej pory żadne oprogramowanie sklepowe nie otrzymało takiego wyróżnienia. Aby uzyskać ten status należy spełnić szereg kryteriów, w tym m.in.: wymóg dotyczący **osiągnięcia wyższego progu wydatków na wszystkich zarządzanych kontach** oraz **wymóg dotyczący wyników**, wykazując odpowiedni poziom ogólnych przychodów oraz **wzrost przychodów** (w szczególności: wzrost przychodów klientów, utrzymanie klientów, ogólny wzrost przychodów, wzrost liczby reklamodawców). To świetna informacja dla tych, którzy współpracują z IAI przy IAI Ads oraz korzystają z usług Spółki. **Premier Google Partner to potwierdzenie kompetencji Spółki** w budowaniu strategii pozyskiwania ruchu z Google oraz potwierdzenie, że IAI-Shop.com (IdoSell Shop) to stabilny i bezpieczny system, tworzony zgodnie z najwyższymi standardami Google. **To przekłada się na sukces komercyjny IAI Ads ale także wszystkich usług sprzedawanych przez IAI S.A.**

Sklepy internetowe, które dobrze sprzedają, przede wszystkim muszą dobrze wyglądać i być zaprojektowane tak aby maksymalizować konwersję. IAI, dzięki swojemu działowi graficznemu, stale rozwija oferowane przez siebie sklepy pod tym kątem. Z tych powodów powstał **STANDARD RWD 3, czyli nowy standard dla sklepów z małą ilością towarów**. Część nowych sklepów poszukuje szablonu zoptymalizowanego i profesjonalnie wyglądającego dla małej ilości towarów w asortymencie. W



Raport miesięczny IAI S.A. za październik 2017 r.
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](http://www.IAI-sa.com)

dotychczasowych szablonach STANDARD "towary ginęły na stronie", a menu z tylko jedną kategorią nie wyglądało atrakcyjnie. Nowy STANDARD RWD 3 został zbudowany właśnie z myślą o sklepach z wąską ofertą. IAI zadbało o to aby nowy STANDARD był nie tylko piękny, ale też intuicyjny i przyjazny dla odbiorcy oraz umożliwiał skuteczny marketing. Dodatkowo jest on spójny wizualnie z dotychczasowymi szablonami, dzięki czemu klienci mogą się przełączyć z dotychczasowego STANDARDU RWD 1 lub RWD 2 bez "szoku wizualnego". Nowy STANDARD, znacznie zredukuję czas, więc i koszty, a z drugiej strony podniesi jakość indywidualnych wdrożeń, opartych o ten konkretny template, dla klientów poszukujących rozwiązań do sprzedaży mniejszego asortymentu. Lepszy wygląd sklepów IAI-Shop.com to większa sprzedaż klientów oraz samej Spółki, co przez abonamenty i prowizje przekłada się wyższe przychody sklepów.



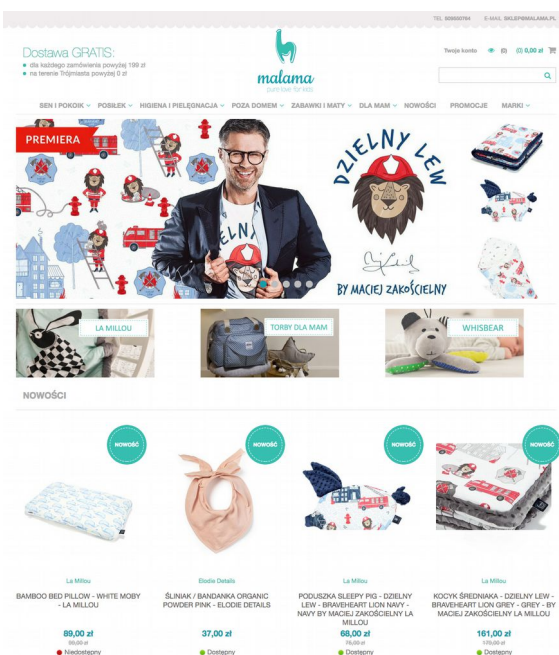
W raporcie [za sierpień IAI opisywała zupełną nowość, czyli informacje Web Push](#), to znaczy nowe narzędzie w marketingu, które wyświetla ważne dla klienta informacje w jego przeglądarce internetowej jako uzupełnienie lub alternatywę do wiadomości e-mail. Teraz, [Web Pushe zostały rozbudowane o możliwość wyświetlania pełnej treści powiadomienia nie tylko dla newsletterów, ale także dla wiadomości triggerowanych i transakcyjnych](#). Jest to kolejne źródło ruchu, obok IAI Ads, opisywane w tym raporcie, które sprzyja zdobywaniu i obsługi zamówień, w pięknie wyglądającym sklepie. W rozbudowanym module Web Push sklep może swojemu klientowi pozwolić obejrzeć od razu w przeglądarce pełną treść wiadomości transakcyjnej lub triggerowanej. Ponadto dla wiadomości transakcyjnych dodana została możliwość ustalenia czasu ważności powiadomienia Web Push. Po otrzymaniu takiego powiadomienia informującego np. o zmianie statusu zamówienia, można było je dotychczas zamknąć lub skierować czytającego na wskazany adres URL. Przykładowa informacja z zastosowaniem powiadomienia Web Push z włączonym podglądem pełnej wiadomości e-mail może wyglądać jak na ilustracji. Oznacza to, że po otrzymaniu przykładowej wiadomości Web Push o zmianie statusu zamówienia, po jej kliknięciu na stronie sklepu może zostać zaprezentowany podgląd pełnej treści takiej wiadomości. **W ten sposób znacznie poprawia się interakcja klienta ze sklepem, co więcej klient dostaje informacje w sytuacji kiedy korzysta z przeglądarki, więc także z internetem. Można łatwo trafić w jego uwagę i skupić ją na zakupach. To przekłada się na większą konwersję w sklepach, a to przez abonamenty i prowizje na wyższe przychody IAI.**

Przy zapewnionym ruchu i nawigacji zapewniającej łatwe złożenie zamówienia oraz nowoczesnej komunikacji z klientem, należy zadbać o jego możliwe wygodne opłacenie. Ponieważ Spółka zawsze stawia na kompleksowość rozwiązań, w tym zakresie wygodnym rozwiązaniem jest **IAI Pay, w którym dla opcji multishop (wiele sklepów w jednym panelu) można ustawić dla każdego sklepu inne konto, na które będą przekazywane wpłaty za zamówienia.** Płatności IAI Pay to płatności dostępne we wszystkich sklepach IAI-Shop.com bez konieczności podpisywania dodatkowej umowy z operatorami płatności. Dla części banków obsługiwanych w ramach Płatności IAI Pay, środki z płatności za zamówienia są przekazywane bezpośrednio na zweryfikowane konto bankowe. Teraz, każdy sklepu w panelu może mieć przypisane inne konta bankowego do wypłat. Tym samym zachodzi rozdzielenie i uporządkowanie przychodzących przelewów z różnych sklepów. **Dzięki temu zarządzanie przepływem gotówki u sprzedawcy staje się jeszcze prostsze i szybsze, co powoduje, że Klienci chętniej wybierają ten model płatności w swoich sklepach i zwiększają prowizję IAI.**



Po opłaceniu zamówienia, pozostaje już tylko kwestia logistyki i dostarczenia je jak najwygodniej, najtaniej i najszybciej do kupującego. Coraz więcej uwagi Sklepy poświęcają odbiorom osobistym. **Aby ułatwić tak organizowany proces dostawy IAI przebudowało konfigurację magazynów by magazyn z odbiorem osobistym nie musiał być jednocześnie magazynem wysyłkowym.** Powiązane dotychczas ze sobą funkcje magazynowe: pełni rolę punktu odbioru osobistego, pełni rolę magazynu realizującego zamówienia z dostawami własnymi, jest magazynem wysyłkowym, od dzisiaj mogą być ustawiane niezależnie. Taka zmiana ułatwi pracę wielu integracjom z programami księgowo-magazynowymi (IAI Bridge) czy w punktach sprzedaży stacjonarnej (IAI POS). Jest ona dedykowana klientom, którzy posiadają magazyny, które w swoim założeniu nie powinny w żadnym wypadku realizować wysyłki zamówień (np. stanowiska sprzedaży stacjonarnej). **W ten sposób firmy prowadzące sprzedaż w sieciach punktów dystrybucji mogą stworzyć jeszcze lepsze warunki obsługi swoich kupujących, a IAI może realizować bardziej skomplikowane wdrożenia, które przekładają się na realne przychody Spółki.**

W tym oraz poprzednim raporcie Spółka podkreśla kompleksowość oraz konsekwencję wprowadzanych zmian. Najlepiej widać ją na przykładach kolejnych wdrożeń, szczególnie różnych klientów: migrujących z innych systemów lub zaczynających od podstaw. Szczególnie wiele w ostatnich miesiącach sklepów migruje z innych, konkurencyjnych, rozwiązań do IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Sklep **Goodlookin.pl funkcjonuje od ponad 11 lat. Migrację do IAI-Shop.com** określa: „Przechodząc do IAI-Shop.com zyskałoby przede wszystkim niezawodność. Jesteśmy z IAI już ponad rok i z każdym dniem utwierdzamy się w przekonaniu, że przeniesienie było słuszną decyzją.” **Młodszy stażem sklep Malama.pl także przeniósł się na IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Obecnie oceniają ją: „Migracja na IAI-Shop.com była naszą jedyną szansą na rozwój. Na poprzedniej platformie wiele**





*czynności musieliśmy wykonywać „ręcznie”. Było to czasochłonne i niosło ze sobą wiele niedogodności. (...) Porównaliśmy większość dostępnych na polskim rynku systemów i postawiliśmy na tą, która daje największe możliwości. Przy wyborze kierowaliśmy się dostępnymi funkcjonalnościami i stopniem automatyzacji systemu. Z naszej perspektywy dobrym rozwiązaniem jest np. moduł zwrotów czy reklamacji, czy możliwość edycji zamówienia przez klienta. (...) Platforma IAI dużo za nas robi sama.” **Podobną ocenę IAI-Shop.com przedstawia zupełnie nowy sklep Creestyle.pl:** „Nie będzie niczym zaskakującym jeżeli powiem, że platforma IAI-Shop.com to po prostu najbardziej zaawansowane tego typu oprogramowanie, które pozwoliło nam na stworzenie profesjonalnego sklepu. (...) IAI-Shop.com oferuje wiele funkcji ułatwiających prowadzenie sprzedaży w internecie. Platforma przekonała nas do siebie przede wszystkim swoją wszechstronnością i dopracowaniem. Każda funkcja jest częścią jednej spójnej całości, co bardzo ułatwia zarządzanie sklepem, dlatego chętnie z nich korzystamy.”*

Zarząd IAI prezentuje te opinie jako potwierdzenie, często podkreślanego w Raportach, kompleksowego oraz konsekwentnego wdrażania nowości oraz ulepszeń. Spółka, często, nawet przy teoretycznie małych zmianach pokazuje jaki ma to wpływ na sprzedaż w dużej skali. Te spontaniczne opinie realnych klientów, faktycznie pokazują inwestorom, że działania w zakresie B+R prowadzone przez IAI trafiają w potrzeby klientów, szczególnie w zakresie stabilności, automatyzacji i kompleksowości usługi. **To pokazuje także, dlaczego profesjonalni klienci wybierają IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i wykorzystują go przez wiele lat płacąc abonamenty oraz prowizje za usługi dodatkowe.**



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

Reorganizacja menu w sekcji Udostępnij w jednym miejscu pozwala kontrolować zarządzaną ofertą w serwisach zewnętrznych i zwiększa efektywność pracy z IdoSell Booking. Teraz z jednego miejsca właściciel ośrodka noclegowego sprawdzi w jakich serwisach może umieścić swoją ofertę, czy musi podpisać umowę z serwisem albo czy sprawę załatwi za klienta IdoSell Booking. Widoczna jest także wysokość prowizji danego serwisu i kraje z których serwis pozyskuje rezerwacje. **Usprawnienie przekazywania informacji o nowych kanałach dystrybucji oferty ośrodków noclegowych zwiększa konwersję, przez to liczbę rezerwacji oraz prowizji IdoSell Booking.**

Podobne usprawnienie zostało wykonane w zakresie zarządzania cenami. Dotychczasowa opcja „Pokaż ceny” dostępna na Kalendarzu rezerwacji została przeniesiona do Kalendarza zarządzania cenami i udostępniona w dedykowanym widoku dostępnym po wybraniu opcji Zarządzaj cenami w planie cenowym (pole wyboru w nagłówku tabeli cen). **Co bardzo istotne, w niedalekiej przyszłości Spółka wprowadzi kolejne kalendarze, tym razem do Zarządzania cenami OTA czy Zarządzania cenami w Booking.com.** Kolejny raz – usprawni to zarządzanie ofertą prezentowaną w wielu różnych serwisach agregujących oferty noclegowe. Klienci zyskali możliwość bieżącego podglądu wszystkich cen dla osób, w różnych przedmiotach rezerwacji oraz co ważniejsze możliwość jednoczesnej modyfikacji wielu cen, w wielu przedmiotach w dowolnym zakresie czasu. Dodatkową zaletą nowego kalendarza jest możliwość podejrzenia cen na przestrzeni wybranego przez właściciela ośrodka noclegowego okresu. Dzięki temu może śledzić ceny obowiązujące w różnych planach cenowych, w różnych przedmiotach rezerwacji bez konieczności przechodzenia do każdego z nich osobna. **Ponownie, każde usprawnienie zarządzania ofertą sprzyja kolejnym wdrożeniom oraz większej liczbie rezerwacji i wartości prowizji IdoSell Booking.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w październiku 2017 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 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raport:

1. 9 października 2017 r. – [Raport miesięczny za wrzesień 2017 r.](#)

W październiku 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości raport przez system ESPI raporty:

1. 2 października 2017 - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
2. 4 października 2017 - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)

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

Raport miesięczny IAI S.A. za październik 2017 r.

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



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 listopadzie i grudniu 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W listopadzie i grudniu 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 listopada 2017 r. - Raport miesięczny za październik 2017 r.
2. 8 listopada 2017 r. - Targi E-Handlu w Warszawie - możliwość spotkania z Zarządem i Spółką
3. 14 listopada 2017 r. - Raport kwartalny za III kwartał 2017 r.
4. 8 grudnia 2017 r. - Raport miesięczny za listopad 2017 r.

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