



Raport miesięczny IAI S.A.

za kwiecień 2013 roku

Szczecin, 9 maja 2013 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 2013 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.

Spółka kontynuowała w kwietniu 2013 roku szybki rozwój swojej oferty oraz wzrost przychodów. Utrzymane zostało tempo wzrostu przychodów wynoszące 50% w porównaniu do kwietnia 2012 roku. Co więcej, nowe usługi i produkty, które zostały wprowadzone w kwietniu 2013, stanowią podstawę do kolejnych wzrostów w następnych miesiącach.

Spółka skupia się na tworzeniu rozwiązań, które zwiększają przychody jej klientów, a przez to jest w stanie przyciągać nowych klientów oraz uzyskiwać większe przychody od obecnie obsługiwanych klientów. Dlatego przedstawione w kwietniu rozwiązania koncentrują się w dużej mierze wokół zwiększania konwersji w sklepach internetowych.

Bardzo istotnym narzędziem w tym zakresie są tak zwane **testy A/B, które od kwietnia są dostępne dla wszystkich klientów, którzy prowadzą sklepy internetowe w oparciu o IAI-Shop.com**. Jest to świetny środek, do analizowania i poprawiania swojego sklepu tak, aby stał się możliwie bliski ideału i przynosił maksymalną konwersję. Testy A/B pozwalają porównywać dwa różne rozwiązania, nie tylko związane z grafiką sklepu, ale także tekstami, ofertami, opisami, które pozwolą na porównanie i ewolucyjne doskonalenie oferty. Testy A/B polegają w skrócie na tym, że użytkownik wchodzi na domenę sklepu np. www.mojsklep.pl i jeżeli jest dla niego tworzona nowa sesja, ma on losowany jeden z wariantów testu "A" lub "B". Każdy z wariantów w IAI-Shop.com może być dowolnie wyglądającym i działającym sklepem. Można zatem wprowadzić różnicę w postaci innej maski, nowego procesu składania zamówienia lub konfiguracji hotspotów, a nawet innych cen towarów i sprawdzić doświadczalnie, czy wpływają one na konwersję a nawet opłacalność zamówienia. Testy te są bardzo skuteczne, ponieważ pozwalają śledzić dwa rozwiązania w jednym czasie, w takich samych warunkach i dają prawie natychmiastową odpowiedź, które z testowanych rozwiązań jest skuteczniejsze i lepsze dla sklepu. **Klienci Spółki przyjęli bardzo dobrze tę premierę i zaczęli uruchamiać testy w swoich sklepach. Jeżeli klienci Spółki zaczną ich używać systematycznie, szybko zwiększą konwersję w swoich sklepach i wypracują realną przewagę nad swoją konkurencją, a to spowoduje zwiększenie przychodów Spółki z abonamentów, prowizji od płatności oraz przesyłek kurierskich, prac graficznych oraz przyciągnie do Spółki nowych klientów.**

Uzupełnieniem narzędzi zwiększających sprzedaż, jest integracja **sklepów internetowych z usługą Freshmail, który jest wiodącym graczem na rynku e-mail marketingu**. Integracja jest rozwinięciem narzędzi dostarczanych przez Spółkę w ramach usługi E-mail Marketing Pro. Jednak będzie możliwa do uruchomienia również w niższych abonamentach i będzie w nich korzystna cenowo. Da to mniejszym sklepom możliwość korzystania z najbardziej efektywnego narzędzia w internetowym marketingu.

Ponadto Spółka pracuje nad komercyjnym udostępnieniem specjalnego systemu rekomendacji, który będzie dostępny dla największych klientów na specjalnych warunkach finansowych. Pierwsze testowe wdrożenia pokazują bardzo dobre wyniki i szybki wzrost konwersji w sklepach. W kolejnych tygodniach stopniowo zaawansowany matematycznie i statystycznie system rekomendacji będzie uruchamiany w kolejnych sklepach korzystających z usługi Spółki.

Spółka zaprezentowała też pod koniec kwietnia 2013 roku nowe rozwiązania dla sklepów



prowadzących sprzedaż międzynarodową. Zmiana polegała na dostosowaniu w standardowych szablonach do lokalnych kultur panujących w różnych rejonach świata. Dzięki temu sklep sprzedający np. Wielkiej Brytanii zaprezentuje ceny w kulturze jaką znają Brytyjczycy (np. £10.00) zamiast kulturze polskiej (np. 10,00zł). Nowe zmiany obok dalszej optymalizacji procesu zakupowego oraz ulepszenia komunikacji z kupującymi, automatycznie dostosowują np.: kwestie wyświetlania cen oraz kodów pocztowych w różnych krajach (np. w Irlandii poza Dublinem nie stosuje się kodów pocztowych). **Wprowadzony pakiet zmian nie jest stosowany w ogólnie dostępnych rozwiązaniach, co stawia rozwiązania Spółki jako lidera dla sprzedaży międzynarodowej. Ekspansja zagraniczna, jest dla Zarządu kluczowym kierunkiem rozwoju Spółki, a ponadto dzięki rozwiązaniom międzynarodowym Spółka pozyskuje dużych klientów z Polski, zainteresowanych eksportem.** Dlatego takie rozwiązania przekładają się na wzrost przychodów Spółki w kolejnych miesiącach.

Kolejna wersja aplikacji IAI Bridge ponownie poszerza obszar funkcjonalności wygodnych dla dużych firm. Dzięki temu pozwala na zupełnie nowe rozwiązania w dużych firmach wysyłkowych, opartych o system magazynowo-sprzedazowy lub ERP. W najnowszej wersji Bridge przenosi konta klientów z systemu magazynowo-sprzedazowego do sklepu i hurtowni internetowej. Dzięki temu uruchomienie hurtowni internetowej stanie się łatwiejsze. Wcześniej taka operacja, wymagała zapewnienia aby każdy klient, z którym hurtownia wynegocjowała indywidualną cenę, często na każdy towar z osobna, miał zapewnioną tę cenę również przy zakupach przez Internet oraz aby w hurtowni i sklepie on-line miał również swój profil i możliwość kupowania do wcześniej założonego konta. Teraz dzieje się to automatycznie. **Dzięki systematycznemu wprowadzaniu takich rozwiązań Spółka jest liderem technologicznym na rynku rozwiązań dla sklepów internetowych oraz stale przyciąga coraz większych klientów.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w kwietniu 2013 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A: <http://www.iai-shop.com/pr-press-release.phtml?month=201304>

Duża innowacyjność i inwestycje w poprawę wydajności i jakości obsługi klientów silnie wspierane działaniami promocyjnymi, szczególnie PR, podjęte od początku 2010 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 2013 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 kwietnia 2013 r. – [Raport miesięczny za kwiecień 2013](#)

W kwietniu 2013 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu 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 maju i czerwcu 2013, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W miesiącu marcu i w kwietniu będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 15 maja 2013 - Raport kwartalny za I kwartał 2013
2. 28 maja 2013 - Raport roczny za 2012 rok
3. 10 czerwca 2013 – Raport miesięczny za maj 2013
4. Druga połowa czerwca – ZWZA IAI S.A. w Szczecinie, termin zostanie podany w osobnym komunikacie

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