



Raport miesięczny IAI S.A.

za czerwiec 2018 roku

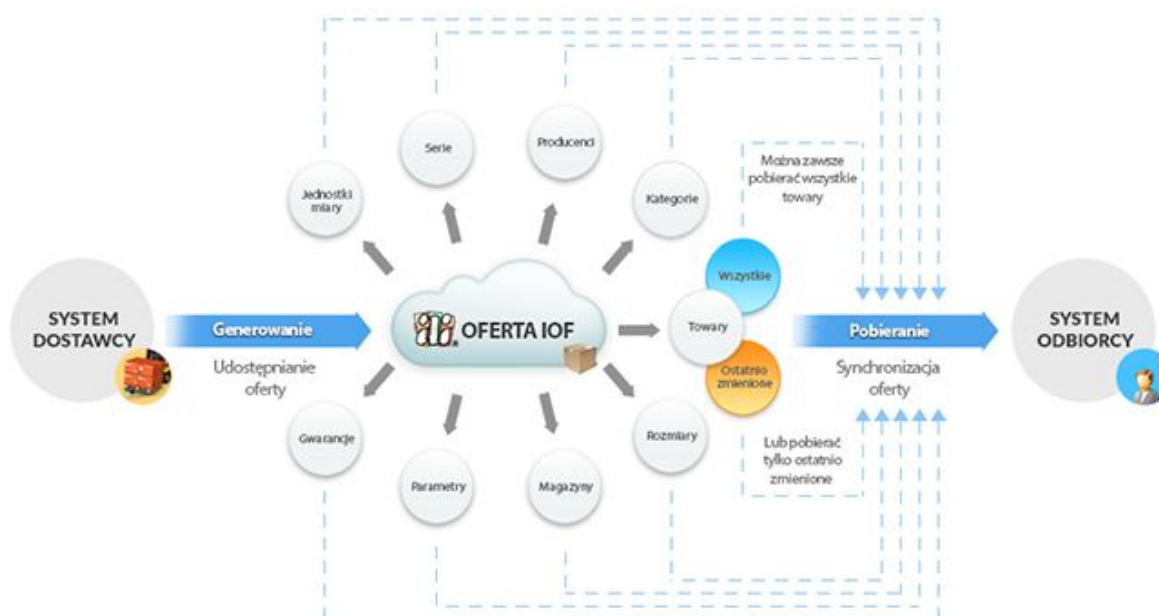
Szczecin, 9 lipca 2018 r.

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 czerwiec 2018 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.

3,33 miliona złotych netto to szacunkowe przychody IAI S.A. w czerwcu 2018 roku. To aż o 58,6% więcej niż w czerwcu 2017 roku. To przekłada się na szacunkowe przychody za II kwartał na poziomie 10,53 miliona złotych, czyli aż o 66,3% więcej niż rok temu. To bardzo szybkie tempo wzrostu przychodów utrzymywane jest od wielu kwartałów i nie zwalnia. Widząc tak dobre wyniki, [WZA IAI S.A. zdecydowało o wypłacie rekordowej dywidendy, dwa razy wyższej niż rok temu, czyli 24 gr na akcję](#). Kolejne zmiany przedstawione w raporcie mają na celu co najmniej utrzymać takie tempo wzrostu przychodów.

Informacje dotyczące IdoSell Shop(więcej: <https://www.idosell.com/pl/shop/>):

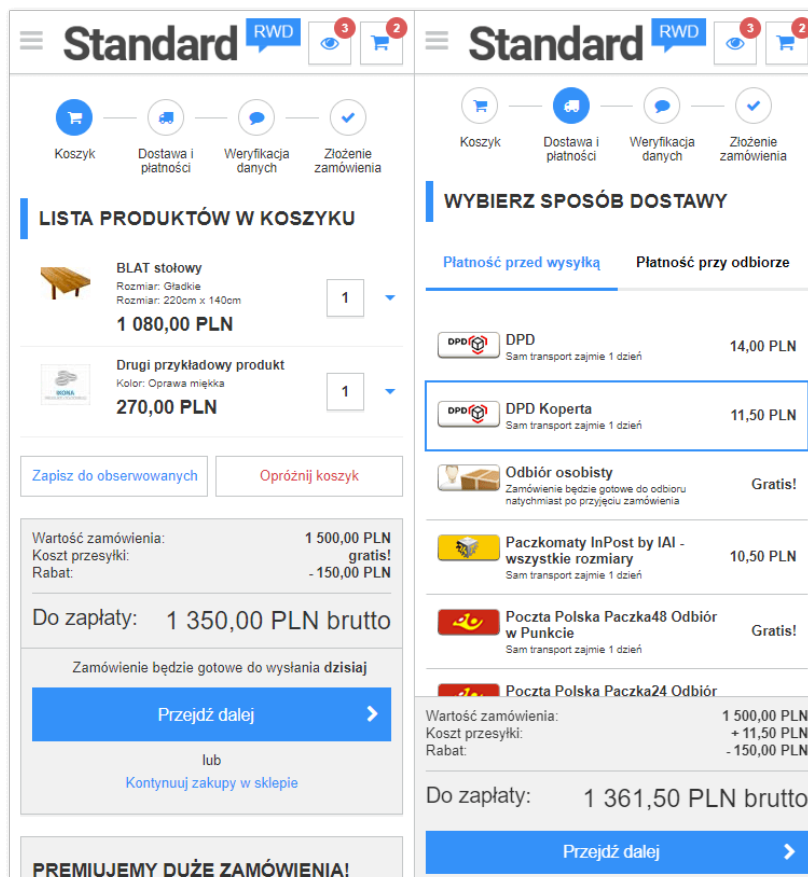


Internet Offer Format (IOF) to standard wymiany informacji o towarach w formacie XML, opracowany przez IAI S.A., który stanowi autorski format opisu oferty produktów w e-handlu. Doświadczenie pozyskane od czasu IOF 2.6, który został wprowadzony we wrześniu 2016 r. oraz wynikające z prac nad modulem webowego import, aktualizacja i przywracanie towarów z kopii zapasowej, Downloaderem 2, czy z partnerami tj. ABC Data pokazało, jak potrzebne są przyrosty, czyli dodanie logiki wyznaczania zmian w ofercie do jej generatora, któremu łatwiej sprawdzić co się zmieniło, niż skryptom ją przetwarzającym. [Dlatego powstał IOF 3.0, czyli nowa wersja formatu udostępniania oferty do integracji wspierająca pliki różnicowe oraz zestawy i kolekcje wraz z ich składowymi](#). Przy okazji przebudowany został moduł udostępniania oferty do integracji przenosząc go do karty klienta i [rozbudowując o możliwość generowania oferty w standardzie IOF 3.0 oraz dodając opcję pozwalającą na wyłączanie udostępnianych oferty bez konieczności całkowitej dezaktywacji kont klientów](#). Zmianie uległa również lokalizacja opcji aktywacji dostępu do CustomerAPI. W najbliższym czasie prowadzone będą prace mające na celu stworzenia jednego wspólnego źródła danych w nowej wersji formatu dla porównywarek cen, pasażerów handlowych, marketpalce'ów czy ofert udostępnianych do integracji oraz kopii zapasowych towarów. Docelowo

Raport miesięczny IAI S.A. za czerwiec 2018 r.

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

IOF 3.0 stanie się domyślnym formatem wykorzystywanym w całym panelu administracyjnym IdoSell Shop (IAI-Shop.com). **IOF pozwala na wymianę informacji o charakterystykach oferowanych towarów, ich cenach oraz dostępnych ilościach pomiędzy sklepami internetowymi, hurtowniami oraz innymi dowolnymi systemami informatycznymi. Usprawnienie tej informacji pozwala lepiej budować strukturę sprzedaży przez pośredników, czyli inne sklepy, marketplace'y itp. A to zwiększa sprzedaż klientów IAI, co przez abonamenty i inne opłaty przekłada się na wzrost przychodów dla Spółki.**



The image displays two side-by-side screenshots of the IAI online shopping interface. The left screenshot shows the 'LISTA PRODUKTÓW W KOSZYKU' (Shopping Cart) section. It features a progress bar at the top with steps: Koszyk, Dostawa i płatności, Weryfikacja danych, and Złożenie zamówienia. Below the progress bar, there are two items in the cart: 'BLAT stołowy' (Table top) and 'Drugi przykładowy produkt' (Another example product). A summary table at the bottom shows the total order value, shipping cost, and discount. The right screenshot shows the 'WYBIER SPOSÓB DOSTAWY' (Choose shipping method) section. It features a progress bar with the same steps as the left screenshot. Below the progress bar, there are several shipping options with their respective costs and delivery times. A summary table at the bottom shows the total order value, shipping cost, and discount.

Poprzednie cztery miesiące były dla IAI bardzo pracowite i opracowanych zostało wiele zmian w template'ach sklepów, wynikających z obserwacji zachowania klientów w sklepach internetowych. Nowości jest bardzo wiele, są to na przykład **poradniki na karcie produktu**, moduł wzbogaca główny opis produktu o dodatkowe informacje takie jak np. poradniki lub artykuły. Klienci, którzy nie widzą poradników np. "Jak dobrać narty dla dziecka?" będą poszukiwali odpowiedzi na to pytanie poza sklepem, np. w wyszukiwarce Google. Wtedy już może nie trafić do tego samego sklepu, a trafi na inny blog i np. inne powiązane towary lub linki. Dodatkowo taki artykuł, będzie budował pozycję eksperta klientów IAI, zwiększając zaufanie do sklepu. Fragment tekstu i linki, odpowiednio budują też wewnętrzne linkowanie w sklepie i poprawiają SEO artykułu na blogu. Ponadto, wiedząc że ruch mobilny to ponad 50% wszystkich urządzeń wyświetlających strony sklepu, dlatego też **uwaga IAI skupia się również na poprawie i udoskonalaniu widoku mobilnego stron sklepu.** Wprowadzone zmiany wizualne poprawiły estetykę i czytelność procesu, co przełoży się na lepszą konwersję i na pewno na wygodę. Jedną z głównych zmian widocznych na każdej podstronie jest przyklejone do dołu ekranu podsumowanie, dzięki któremu w każdej chwili można przejść do kolejnego kroku zamówienia, bez potrzeby przesuwania palcem w dół strony w celu znalezienia opcji przejścia dalej. **Zupełnie na nowo została zaprojektowana strefa**



informacji dodatkowych o produkcie. Teraz elementy pozwalają wyświetlać treści w bardziej kompaktowej formie, dzięki czemu większa ilość informacji jest prezentowana na raz, na ekranie komputera. Informacje które dotychczas były ukryte w zakładkach (parametry, gwarancja, pytania do towarów), zostały z nich wyciągnięte i są prezentowane wraz z innymi elementami karty. Znacząco podniosło to czytelność karty oraz poprawiło UX. **Poza tym wprowadzone zostały zmiany pod kątem RODO oraz nowości na stronie kontakt. Każde zmiany w UX, które pomagają w SEO i zwiększają konwersję, w skali jakiej operuje IAI, przekłada się na realne wzrosty zamówień klientów Spółki. Ten wzrost przekłada się przez abonamenty i inne opłaty na przychody IAI oraz rozwój samych klientów.**

Po pięciu latach IAI zdecydowało się na kompletną zmianę zasad funkcjonowania Affiliate

Program od 1 sierpnia 2018r. Program partnerski w IAI pozwala partnerom takim jak agencje realizować wspólnie wdrożenia i czerpać z tego dodatkowe korzyści. Prowizja od wpłat, do tej pory była rozliczana jako 2% od wpłat klienta. Teraz będzie wynosiła aż 20%, jednak będzie liczona tylko od abonamentu. Skracą się jednak czas wypłaty prowizji, do 24 miesięcy od momentu aktywacji poleconej usługi. Dotychczasowa formuła oparta o prowizję od wpłat. W ten sposób IAI upraszcza zasady i jednocześnie aktywizuje partnerów do bardziej aktywnego zdobywania klientów. **Układa się to w jeden spójny ciąg zmian z Otwarty SaaS™ z jednej strony oferując bardzo dobre warunki techniczne, a z drugiej atrakcyjny model finansowy. To przekłada się na więcej wdrożeń i większe przychody Spółki.**

Ponadto zmieniony został Cennik, przez podniesienie opłat, ale jednocześnie oferując więcej usług, aby zwiększyć sprzedaż i bezpieczeństwo klientów.

Wychodząc z obserwacji, że po wejściu przepisów RODO, praktycznie każdy sklep internetowy potrzebuje Certyfikatu SSL zmieniamy zasady ich dystrybucji. Od sierpnia, **IAI podnosi o 20zł wysokość abonamentu CLOUD oraz również w relatywnie podobnym wymiarze ceny planów DEDICATED CLOUD.** W zamian klienci otrzymują szereg wymienionych niżej korzyści, m.in. możliwość generowania bez opłat i bez limitów certyfikaty SSL na 1 rok typu DV (Domain Validation). Dodatkowo w trosce o zwiększanie przychodów klientów, dotychczasowa usługa E-mail marketing Pro, dodająca do podstawowego pakietu komunikacji moduły takie jak Marketing Automation, bardziej rozbudowane opcje wysyłania newsletterów razem z analityką, czy powiadomienia Web Push od teraz, w każdym abonamencie będą bez dodatkowych opłat. Dodatkowo system inteligentnych rekomendacji – IAI RS, zostaje podzielony na mechanizm oparty o podobieństwo towarów i drugi o mechanizmy behawioralne. Ten pierwszy będzie automatycznie dostępny w ramach DEDICATED CLOUD. **W ten sposób Spółka osiągnie większe przychody, ale z drugiej strony daje klientom narzędzia do zwiększania sprzedaży, co w efekcie przełoży się na ich wyższe przychody i przez abonamenty i inne opłaty przełoży się na przychody samego IAI.**



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

Nowy raport rozliczenia rezerwacji pozwala przeanalizować wykonane rezerwacje i pomaga w ich sprawnym rozliczeniu. Dzięki raportowi rozliczeń rezerwacji szybko można sprawdzić wysokość swoich zysków po uwzględnieniu prowizji serwisów zewnętrznych oraz prowizji własnej czy też uzyskać w jednym miejscu podsumowanie wpłat zarejestrowanych w systemie. Wyświetlanie danych w raporcie można skonfigurować tak, aby pokazywał interesujące klienta dane. Dodatkowo, dane z raportu można szybko eksportować do pliku CSV oraz PDF. Klient może sam zdecydować, które informacje mają znaleźć się w tabeli. Jeżeli uzna, że któraś kolumna jest zbędna w raporcie, to może ją po prostu odznaczyć w sekcji Konfiguracja widoku. Ponadto jeżeli klient korzysta z funkcjonalności Channel Managera od IdoSell Booking, to uzupełniając wysokość prowizji dla danych serwisów zewnętrznych, pojawiają się prezentowanej tabeli. **Analityka i szybkie informacje o biznesie pozwalają lepiej zarządzać ofertą noclegową i rzeczy na wynajem oraz kanałami ich sprzedaży. To przekłada się na większą sprzedaż, a przez to na wyższe prowizje i abonamenty IdoSell Booking.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w czerwcu 2018 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 czerwcu 2018 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 1 czerwca 2018 r. - [Ogłoszenie o zwołaniu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia IAI S.A.](#)
2. 8 czerwca 2018 r. - [Raport miesięczny za maj 2018 r.](#)

W czerwcu 2018 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI raporty:

1. 13 czerwca 2018 r. - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
2. 15 czerwca 2018 r. - [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 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 lipcu i sierpniu 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W lipcu i sierpniu 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 10 lipca 2018 r. - [Dzień dywidendy – ustalenie akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy](#)
2. 17 lipca 2018 r. - [Dzień wypłaty dywidendy](#)
3. 8 sierpnia 2018 r. - Raport miesięczny za lipiec 2018 r.
4. 14 sierpnia 2018 r. - Raport kwartalny za II kwartał 2018 r.

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