



Raport miesięczny IAI S.A.

za sierpień 2018 roku

Szczecin, 10 września 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 sierpień 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.

3,82 miliona złotych netto to szacunkowe przychody IAI S.A. w sierpniu 2018 roku. Oznacza to wzrost wobec sierpnia 2017 o 53% i kolejny raz z rzędu utrzymanie wysokiego tempa wzrostu przychodów. Dodatkowo [zmiany w Cenniku dotyczące sposobu rozliczeń prac time and material](#) w przyszłości jeszcze pozytywnie wpłyną na ten wzrost przychodów.

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



PWA (ang. Progressive Web App) to technologia dla stron mobilnych, dzięki czemu zachowując zalety stron mobilnych (np. brak potrzeby instalacji aplikacji) dodaje się zalety aplikacji mobilnych (np. pracę offline, stałe zalogowanie itp.). Klienci sklepu mają wrażenie, że korzystają z aplikacji, ponieważ otworzy im się pełnoekranowa strona sklepu bez każdy sklep jest już dostępny na wszystkie urządzenia mobilne jako progresywna aplikacja webowa (PWA) z zbędnego paska z adresem URL. Mobilni użytkownicy zyskali możliwość dodania skrótu do aplikacji webowej na pulpicie urządzenia mobilnego. Dzięki temu klienci sklepu mogą robić zakupy w sklepie bez konieczności wyszukiwania go w Internecie. Od teraz nie jest już problemem posiadanie sieci z niskim standardem jakości czy utracenie na chwilę połączenia. Gorsze połączenie nie jest przeszkodą, aby korzystać z sklepu. Technologia PWA ma wiele zalet, w tym np.: komfortowy i bezpośredni dostęp do sklepu bez konieczności poszukiwania go w Internecie (ikonę sklepu można dodać do ekranu głównego, dzięki czemu klienci mają łatwy dostęp do swojego ulubionego sklepu) lub stałe zalogowanie użytkownika, również w przypadku wyłączenia aplikacji działającej w tle. Sklepy w technologii PWA zwiększają zaangażowanie poprzez powiadomienia web push. Pozwalają one komunikować się z użytkownikiem w czasie rzeczywistym, nawet jeśli dana strona nie jest u niego otwarta. **Lepsze usability, możliwości komunikacji i śledzenie kupującego w mobile i desktop przekładają na poprawienie konwersji, ta zaś przez abonamenty i opłaty prowizyjne przekłada się na wyższe przychody IAI.**

[IAI rozbudowało profile aukcji w integracjach z Allegro i eBay o cenniki dostaw oraz ustawianie czasu wysyłki.](#) Teraz możliwe jest przesłanie wybranego cennika dostaw na aukcję jednorazową wystawianą w serwisie Allegro.pl. Jest to odpowiedź na wymogi stawiane wystawiającym aukcje

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

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



jednorazowym wykorzystującym nowe zasoby serwisu Allegro (API REST). Podobnie, obok cenników dostaw sklep może już uzupełniać inne, wymagane przez Allegro parametry jak np. czas wysyłki. **Takie zamiany ponownie potwierdzają wyższość SaaS** nad innymi rozwiązaniami i jego zdolność do szybkiej i masowej adaptacji do zmieniających się warunków, co jest niezmiernie ważne dla profesjonalnych sprzedawców. **Co więcej, lepiej wystawione i opisane aukcje klientów IdoSell Shop, przelożą się na większą liczbę zamówień a to zwiększy przychody Spółki przez abonamenty lub opłaty prowizyjne.**

Dotychczas oferowane narzędzie do synchronizacji towarów, zostało rozbudowane o możliwość synchronizacji w sposób ciągły. Do tej pory, w panelu administracyjnym dostępna była opcja aktualizacji jednorazowej wymagająca każdorazowego wgrania pliku z aktualizacją oferty. Tak jak zapowiadało IAI, prace nad modulem do importu i aktualizacji towarów w sposób ciągły były kontynuowane. Teraz oferowane jest przydatne narzędzie do synchronizacji oferty, które nie wymaga pisania programów własnych np. do integracji z bazą towarów taką jak system PIM (ang. Product Information Management). Przygotowana została możliwość podania URL pliku aktualizacji lub wykorzystania nowego, specjalnego API zoptymalizowanego pod aktualizacje wsadowe. Tryb synchronizacji poprzez API dedykujemy użytkownikom zaawansowanym, developerom i partnerom. **Dzięki temu zmiany w ofercie udostępnione np. przez hurtownie, mogą być na bieżąco w pełni automatycznie synchronizowane z ofertą w panelu sklepu. Poprawia to ofertę, zwiększa konwersję i obrót klientów IdoSell Shop, co przekłada się na wyższe przychody Spółki z opłat prowizyjnych i abonamentów.**

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

Zupełną nowością jest zintegrowanie IdoSell Booking z systemem zamków elektronicznych firmy SmartPorter. To kompletnie nowa jakość w zarządzaniu rezerwacjami apartamentów. Firma SmartPorter zajmuje się automatyzacją budynków komercyjnych. Za ich pomocą można założyć i zarządzać elektronicznym zamkiem w drzwiach miejsca noclegowego i nie martwić się kluczami. Zasada działania zamku jest bardzo prosta: gość w czasie trwania rezerwacji w celu wejścia do apartamentu, domku czy pokoju posługuje się 4-cyfrowym kodem zamiast tradycyjnym kluczem. Daje to pełną swobodę właścicielowi oraz gościowi w wynajmie a także jest gwarancją bezpieczeństwa, że nikt nie dorobi klucza. Nie trzeba przekazywać i odbierać kluczy, a zameldowanie może być o dowolnej godzinie. Z poziomu panelu administracyjnego IdoSell Booking można zarządzać wygenerowanymi dla rezerwacji kodami otwarcia zamka oraz w razie potrzeby zmieniać je. Jeżeli złożona zostanie rezerwacja za pomocą Kalendarza rezerwacji (Widgetu) lub jakiejś integracji z puli integracji Channel Managera na pokój, który zamontowany ma zamek elektroniczny, to kod do niego zostanie wygenerowany automatycznie i wysłany drogą e-mail i/lub SMS dzień przed rozpoczęciem rezerwacji. **Taka integracja pozwala jeszcze lepiej zarządzać wieloma apartamentami, szczególnie jeżeli znajdują się w wielu lokalizacjach. Z to zdecydowanie przyciąga nowych klientów co realnie przekłada się na przychody Spółki.**



Kolejna nowość w Channel Managerze, od teraz każdy klient IdoSell Booking, może zintegrować się z serwisem Noclegi.pl. Serwis ten należy do węgierskiej grupy Szallas.hu i obecnie uważany jest za lidera branży w Centralnej Europie, posiadający około 800 tysięcy subskrybentów w Europie. Rezerwacje złożone poprzez Noclegi.pl automatycznie zostaną pobrane do systemu IdoSell Booking. Ofertą noclegową w Noclegi.pl zarządza się w serwisie bezpośrednio z systemu IdoSell Booking, w taki sposób jak np. w integracji Booking.com, Expedia i innych, które znajdziesz w naszym systemie. **Każde nowe źródło zamówień, szczególnie międzynarodowe sprzyja sprzedaży miejsc noclegowych, co przez prowizje i abonamenty w prosty sposób przekłada się na przychody Spółki.**

Noclegi.pl

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

1. 8 sierpnia 2018 r. - [Raport miesięczny za lipiec 2018 r.](#)
2. 14 sierpnia 2018 r. - [Raport okresowy za II kwartał 2018r.](#)

W sierpniu 2018 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 we wrześniu i w październiku 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

We wrześniu i w październiku 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 października 2018 - Raport miesięczny za wrzesień 2018 r.

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