



Raport miesięczny IAI S.A.

za październik 2013 roku

Szczecin, 8 listopada 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 październik 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.

Październik to kolejny miesiąc w historii Spółki, kiedy przychody w ujęciu do poprzedniego roku rosły w tempie około 50%. Dzięki systematycznemu utrzymywaniu takiego tempa, Spółka po raz trzeci z rzędu znalazła się w prestiżowym rankingu Deloitte Technology Fast 50 dla Europy Środkowej i Wschodniej. Aby utrzymać takie tempo w przyszłości Spółka zaprezentowała kilka nowych rozwiązań, które w przyniosą dalsze szybkie zwiększenie przychodów.

Przychody ze sprzedaży Spółki w październiku 2013 roku wyniosły około **740 tysięcy złotych netto**. Wzrost przychodów w tempie kilkudziesięciu procent rocznie przez ostatnie pięć lat z rzędu zaowocował **[trzecim z rzędu wyróżnieniem w rankingu Deloitte Technology Fast 50 CEE](#)**. Ranking potwierdza stały, szybki rozwój Spółki i stanowi potwierdzenie, że Spółka jest liderem w swojej branży. W tegorocznym rankingu Deloitte Technology Fast 50 Central Europe 2013 porównane było tempo wzrostu firm z Polski, Czech, Węgier, Litwy, Rumunii, Słowacji, Serbii oraz Chorwacji za okres 2008 - 2012. Laureaci rankingu zostali wyłonieni według takich kryteriów jak innowacyjność oraz procentowy wzrost przychodów w pięciu ostatnich latach. Spośród 50 finalistów tylko 13 było w nim trzy lub więcej razy z rzędu. IAI S.A. jest jedyną firmą w tym rankingu z rejonu Europy Środkowej i Wschodniej oferującą usługę dla sklepów i hurtowni internetowych, dostępną w modelu SaaS.

W październiku zakończył się z sukcesem proces migracji Spółki do nowej siedziby. O samej zmianie siedziby Spółka informowała w poprzednich raportach miesięcznych oraz bieżących. Dzięki nowej siedzibie Spółka zyskała przestrzeń do wzrostu (jeszcze w październiku zwiększone zostało zatrudnienie w kluczowych pod względem wzrostu biznesu obszarach Spółki) oraz zwiększania efektywności działań. **Zwiększenie efektywności oraz zatrudnienia pozwoli na dalszy wzrost przychodów poprzez wprowadzanie nowych usług i rozbudowę już istniejących.**

Model biznesowy Spółki zakłada wzrost przychodów jej klientów, który poprzez opłaty abonamentowe, usługi dodatkowe (np. usługi kurierskie lub pośrednictwa płatności) oraz inne usługi (np. graficzne) przekładają się na wzrost przychody Spółki. Dlatego nowe usługi i funkcje skierowane są przede wszystkim na realizację celu jakim jest maksymalizacja sprzedaży obsługiwanych sklepów internetowych.

Taką nową funkcją jest **[rozbudowanie wiadomości triggerowany pod kątem wysyłania wiadomości o porzuceniu koszyka](#)**, czyli przerwania procesu zakupowego w sklepie internetowym. Wiadomości triggerowane wysyłane są względem danego zdarzenia w sklepie internetowym. Za ich pośrednictwem można wysłać kod rabatowy z okazji urodzin klienta, zaproponować pomoc w przypadku, gdy klient opuścił koszyk bez złożenia zamówienia, czy zapytać się o stan przesyłki wysłanej kilka dni wcześniej. Są podstawowym i bardzo skutecznym narzędziem Marketing Automation w e-handlu. Dzięki nowym rozwiązaniom, w wiadomości triggerowanej wysyłanej po opuszczeniu koszyka bez złożenia zamówienia, sklep internetowy może umieścić listę towarów pozostawionych w koszyku przez klienta. **Dzięki temu zwiększa się szansa na powrót klienta i ostateczne, skuteczne zrealizowanie zamówienia i wzrost przychodów sklepu.** Zaproponowany mechanizm jest znacznie prostszy w konfiguracji niż np. systemy Marketing Automation. A to właśnie ten scenariusz (obsługa porzuconych koszyków) daje największy wzrost przychodów sklepów internetowych po wdrożeniu Marketing Automation.



Aby dodatkowo zwiększyć możliwości sprzedażowe sklepom internetowym [Spółka oferuje integracje z polską wersją serwisu Google Shopping](#). IAI-Shop.com od wielu miesięcy wspiera integrację z Google Shopping, stworzyła to przy okazji internacjonalizacji oferty. Teraz mechanizm został dostosowany do wymogów polskiego serwisu i istnieje możliwość przygotowywania osobnych danych specjalnie do tego serwisu, czyli Google Zakupy. Kolejny kanał przyjmowania zakupów daje przewagę konkurencyjną sklepom internetowym obsługiwanym przez Spółkę i zwiększa ich przychody.

Spółka systematycznie rozbudowuje swoje usługi pośrednictwa w płatnościach internetowych o kolejne banki. Dzięki temu osiąga wyższe przychody i zapewnia kompleksową obsługę swoim klientom. [W październiku do grupy obsługiwanych kanałów płatności Spółka dołączyły szybkie przelewy z banków spółdzielczych SGB i BPS](#). Tym samym oferowana przez Spółkę liczba banków zintegrowanych z IAI-Shop.com wynosi 12.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w październiku 2013 zachęcamy do sprawdzenia strony internetowej IAI S.A: <http://www.iai-shop.com/pr-press-release.phtml?month=201310>

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 październiku 2013 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 października 2013 r. - [Raport miesięczny za wrzesień 2013 r.](#)

W październiku 2013 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnych raportów przez system ESPI.

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 listopadzie i grudniu 2013, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

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

1. 14 listopada 2013 - Raport kwartalny za III kwartał 2013 r.
2. 9 grudnia 2013 – Raport miesięczny za listopad 2013 r.

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