



# Raport miesięczny IAI S.A.

za wrzesień 2017 roku

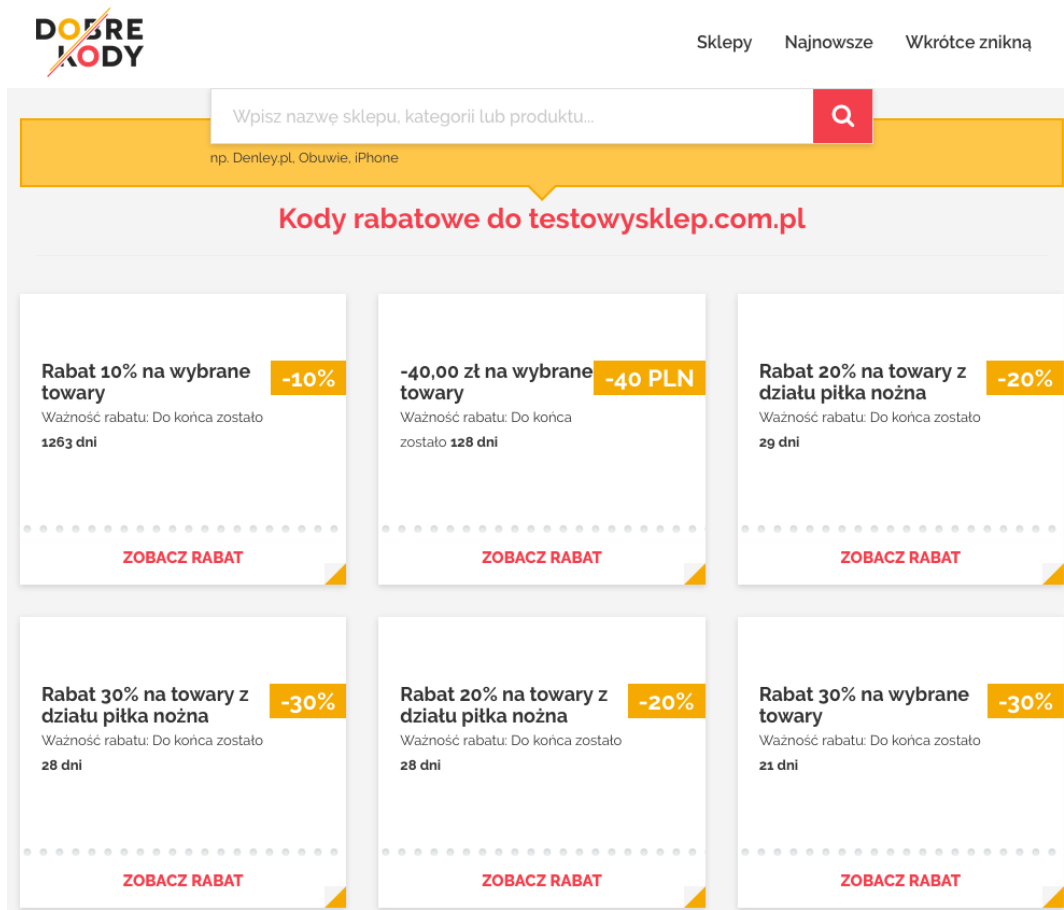
Szczecin, 9 października 2017 r.

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 wrzesień 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.

Kolejny raz IAI osiągnęła rekordowe przychody miesięczne, a co za tym idzie także kwartalne. Według szacunków Zarządu przychody ze sprzedaży we wrześniu 2017 roku były o 57% wyższe niż rok temu i wyniosły ok. 2,62 miliona złotych netto. Ma to prosty wpływ na przychody kwartalne, które według szacunków pierwszy raz przekroczyły poziom 7 milionów złotych i wyniosły ok. 7,2 miliona, czyli o 55% więcej niż w III kwartale 2016. Spółka ponownie podkreśla, że nie jest to jednorazowa sytuacja, tylko systematyczne wzrosty i przekraczanie kolejnych barier kontynuowane od wielu kwartałów z rzędu. Ma to odbicie np. w tym, że od roku, bez przerwy, Spółka utrzymywana jest w [segmentie NC Focus](#). Ponadto Spółka we wrześniu poinformowała o [sprzedaży udziałów w CupSell sp. z o. o.](#) co dodatkowo wpłynie korzystnie na sytuację finansową IAI. Oczywiście IAI nie zwalnia tempa rozwoju i prezentuje kolejne nowości, które mają zwiększyć sprzedaż jej usług w przyszłości.

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



The screenshot shows the IAI-Shop.com website interface. At the top left is the 'DOBRE KODY' logo. To the right are navigation links: 'Sklepy', 'Najnowsze', and 'Wkrótce znikną'. Below the navigation is a search bar with the placeholder text 'Wpisz nazwę sklepu, kategorii lub produktu...' and a magnifying glass icon. Below the search bar is a list of discount codes for 'testowysklep.com.pl'. Each code is presented in a white box with a yellow header indicating the discount percentage or amount. The codes include:

- Rabat 10% na wybrane towary (-10%) - ważność: 1263 dni
- 40,00 zł na wybrane towary (-40 PLN) - ważność: 128 dni
- Rabat 20% na towary z działu piłka nożna (-20%) - ważność: 29 dni
- Rabat 30% na towary z działu piłka nożna (-30%) - ważność: 28 dni
- Rabat 20% na towary z działu piłka nożna (-20%) - ważność: 28 dni
- Rabat 30% na wybrane towary (-30%) - ważność: 21 dni

Each code box has a 'ZOBACZ RABAT' button at the bottom.

Spółka regularnie prezentuje rozwiązania optymalizujące i automatyzujące procesy zachodzące w sklepach internetowych, wskazując na ich większą efektywność i zwiększanie sprzedaży w e-sklepach. Jednak IAI inwestuje także w tworzenie kanałów, które dostarczają wartościowy ruch do sklepu. W [poprzednim miesiącu](#) Spółka informowała o projekcie IAI Ads, zrealizowanym wspólnie

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

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

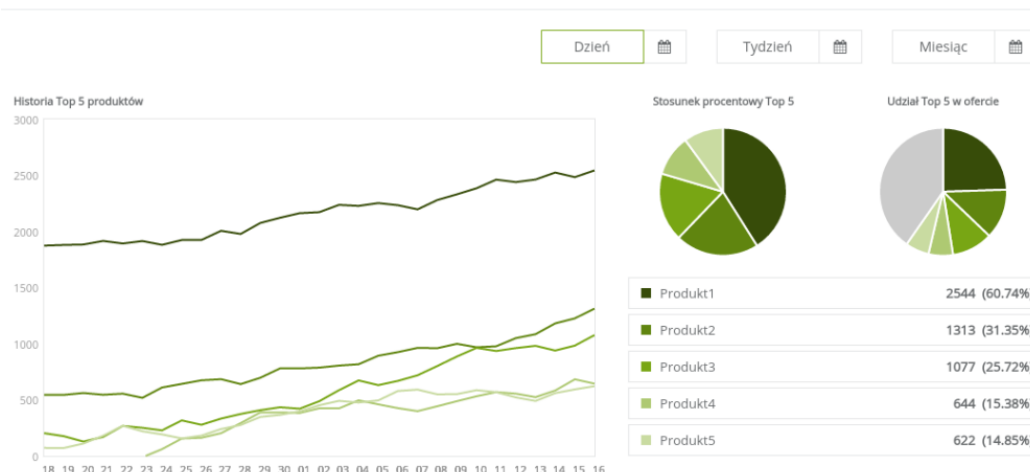
z Google, który przez zoptymalizowane reklamy pozwala sklepom zwiększać sprzedaż. **Teraz, we wrześniu zapowiedziana premia serwisu DobreKody.pl, który będzie agregował i prezentował kody rabatowe dostępne u wszystkich klientów IAI, tak aby były łatwe do uzyskania przez kupujących. Serwis DobreKody.pl to darmowy agregator kodów rabatowych do tysięcy sklepów internetowych. Oferuje zawsze aktualne i zweryfikowane kody, dzięki zastosowaniu automatycznej integracji ze sklepami IAI-Shop.com.**

**Spółka wykorzystuje efekt skali jaki osiągnęła przy obsłudze ponad 4000 sklepów do tworzenia usług wychodzących poza standardową obsługę sprzedawców. Wchodzi na rynek konsumencki, aby ułatwić swoim klientom zdobywanie ruchu i zamówień. W ten sposób przekuwa osiągnięcia z rynku B2B i stworzyła serwis przeznaczony dla konsumentów, szczególnie „łowców okazji”. Priorytetem IAI jest zawsze zwiększanie sprzedaży klientów IAI i w ten sposób realizowanie wyższych przychodów w przyszłości. Tak jest i w przypadku uruchomienia DobreKody.pl, ponieważ jest to budowanie kolejnego niezależnego od innych firm kanału pozyskiwania ruchu oraz zamówień do sklepów internetowych IAI-Shop.com (IdoSell Shop), przy czym koszt i ryzyko związane z tym projektem są bardzo ograniczone. Wynika to z tego, że IAI wykorzystuje w DobreKody.pl już posiadane zasoby. Ta reużywalność zasobów i wpisanie DobreKody.pl w większy model biznesowy, w którym przychody mogą być realizowane jako wyższe abonamenty i prowizje, powoduje, że sam serwis może być absolutnie konkurencyjny pod względem cenowym - po prostu jest darmowy dla korzystających z niego sklepów. W ten sposób tworzy się bardzo dobra oferta dla milionów konsumentów zainteresowanych tańszymi zakupami, którzy znajdują zawsze aktualne i weryfikowane kody rabatowe, a sprzedawcy nie mają oporów aby je udostępnić. Widać tu kolejny poziom kompleksowego podejścia IAI do obsługi sprzedawców internetowych i realizowanie podejścia biznesowego w myśl idei „win-win”.**

Kody rabatowe w DobreKody.pl są gotowe od razu do wykorzystania za pomocą jednego kliknięcia. **Dzięki dodatkowi do przeglądarki Chrome, klienci odwiedzający sklep od razu dowiedzą się o promocjach, które dla nich są przygotowane, a rosnąca popularność kodów rabatowych w prosty sposób przełoży się na generowany ruch i obrót w sklepach. Spółka przygotowała serwis Dobrekody.pl aby skierować do obsługiwanych sklepów klientów tzw. „łowców promocji”. Tacy klienci korzystają z serwisów agregujących kody rabatowe. Obecność w serwisie agregującym kody może ściągnąć takich klientów, jednocześnie nie psując ceny dla pozostałych. W ten sposób Spółka niskim kosztem buduje kolejny kanał pozyskiwania wartościowego ruchu do obsługiwanych przez siebie sklepów, a przez opłaty abonamentowe i prowizyjne docelowo zwiększy swoją sprzedaż.**



Top 5 klikanych produktów



Kolejnym elementem pozyskiwania ruchu oraz zamówień do sklepów internetowych są dwie nowości w integracji [sklepu internetowego z SALESmanago: dodatek rekomendacyjny E-Commerce NextGen i dwukierunkowe przesyłanie tagów klientów](#). E-Commerce NextGen to rozwiązanie stworzone z myślą o sklepach internetowych. E-Commerce NextGen umożliwia analizę najpopularniejszych produktów, pokazuje którymi produktami interesuje się klient i na tej podstawie pozwala przygotować dynamiczne e-maile i ramki z rekomendacjami produktowymi. Tagi, którymi oznaczani są klienci to narzędzie umożliwiające sklepom internetowym ocenę klientów pod kątem ich aktywności i zachowań. Tagowanie pomaga w przypisaniu klientów do określonej grupy docelowej np. na potrzeby kampanii e-mail. Tagi są nieodzownym elementem Marketing Automation, więc są naturalnie wykorzystywane w module maili triggerowanych w sklepach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i w SALESmango. **A jak Spółka pokazywała wielokrotnie, każde ulepszenie narzędzi do kierowania klientów do sklepów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) zwiększa jej przychody ze sprzedaży.**

Dbając o to, aby klienci IAI mieli dostęp do nowoczesnych rozwiązań, Spółka zaimplementowała GS1 SmartSearch. **Ten oficjalnie zatwierdzony przez Schema.org i GS1 standard bardzo ułatwia znajdowanie towarów przez wyszukiwarki.** GS1 SmartSearch to pierwsza implementacja i oficjalne rozszerzenie Schema.org, które rozszerza ten opis o cechy indywidualne dla poszczególnych branż. Pozwala to wyróżnić konkretne produkty na tle konkurencji. Przykładowo w poszukiwaniu odzieży opiera się o inne specyficzne atrybuty (rozmiar, kolor, styl), niż w poszukiwaniu żywności (smak, zapach, składniki). GS1 SmartSearch to zestaw globalnie zaakceptowanych znaczników oraz wytycznych do opisu produktów na stronach internetowych, dzięki któremu wyszukiwarki mogą szybciej znaleźć dokładne informacje. Stworzony przy współpracy gigantów: Google, Microsoft,



LEPSZE, DOKŁADNIEJSZE  
WYNIKI WYSZUKIWANIA

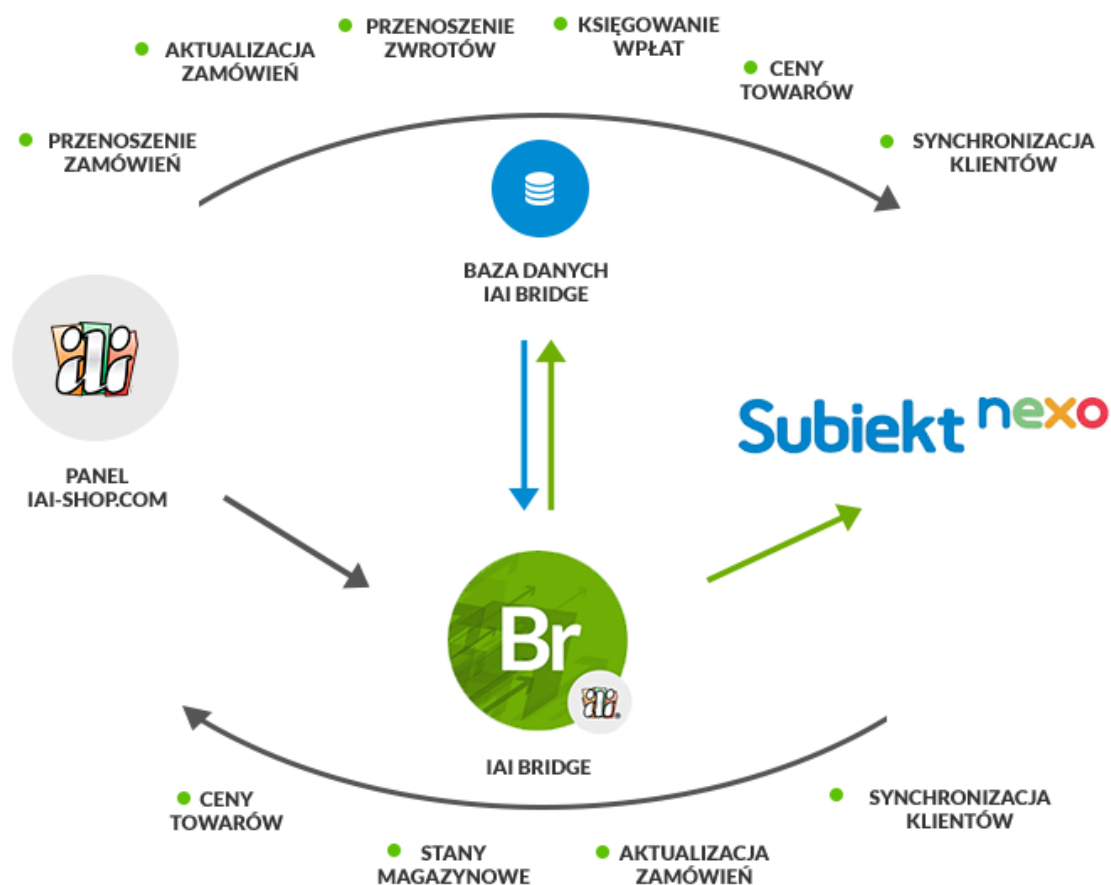


WIĘKSZA ILOŚĆ WEJŚĆ  
DO TWOJEGO SKLEPU



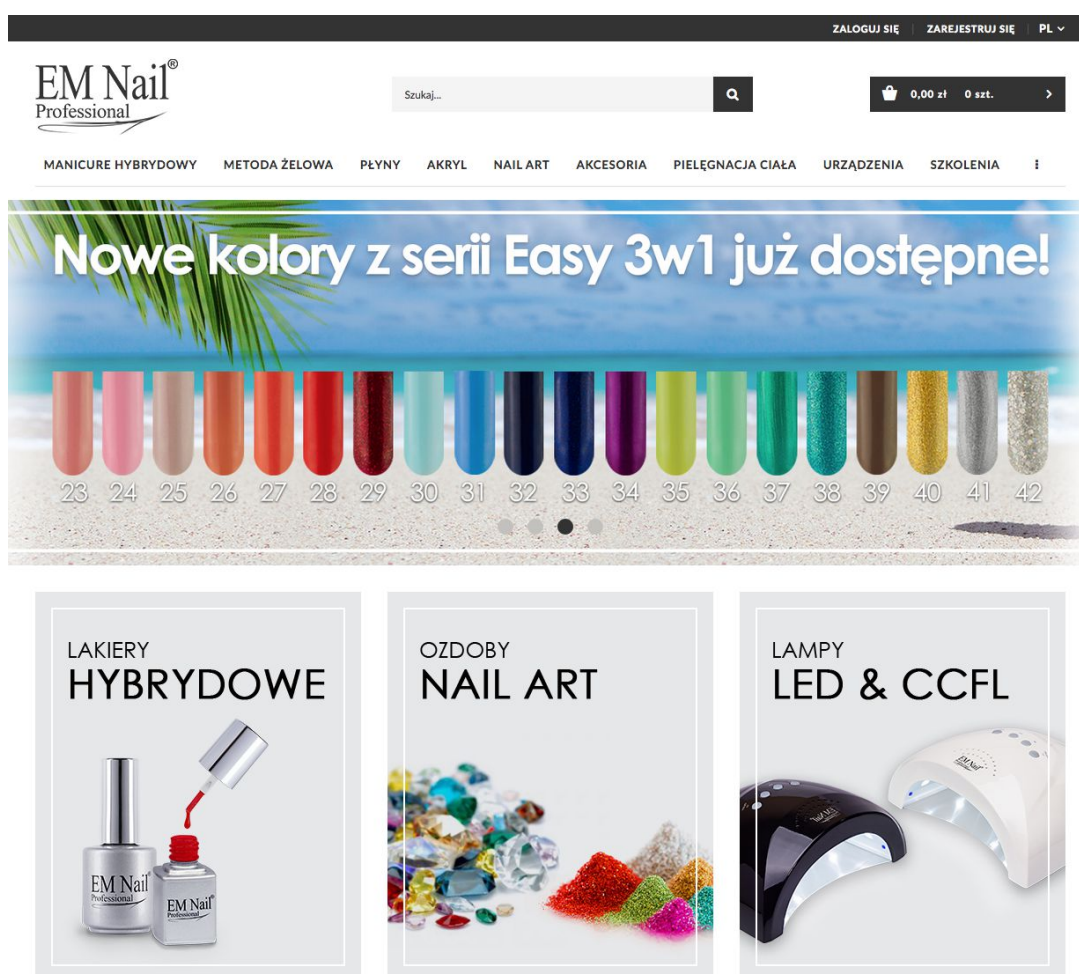
WIĘKSZA SPRZEDAŻ

Yahoo i wielu innych wpisuje się w widoczny od kilku lat trend porządkowania i organizacji treści w Internecie. Teraz nowe template sklepów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) będą wykorzystywały opisy GS1 Smart Search, obok Schema.org, co znacznie poprawi pozycjonowanie się sklepów (SEO) i przez to skieruje lepszy ruch do nich. Wyniki badania GS1 są imponujące. W sklepach internetowych z wdrożeniem standardu średnia liczba wyświetleń kart produktowych wzrosła o 92%, a ilość użytkowników o 85%. Dlatego Karta towaru w STANDARDzie, template stosowany przez IAI, uzyskała Podstawową implementację GS1SS. Dodanie Schema.org pomaga wyszukiwarkom i innym aplikacjom na lepsze zrozumienie zawartości, a co za tym idzie - pokazuje użytkownikom trafne rezultaty. Szczególnie istotne jest to dla sklepów sprzedających odzież. W ten sposób, kolejny raz IAI prezentuje możliwość zwiększenia ruchu prowadzonego do sklepów, co przez prowizje i abonamenty przekłada się na wyższą sprzedaż Spółki.



Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, IAI dodała w programie IAI Bridge 7.1.2 integrację z nowszym od Subiekt GT programem firmy Insert, czyli Subiekt Nexo. Oferowany w IAI Bridge zakres integracji z Subiekt Nexo jest taki sam, jak działający do tej pory dla programu Subiekt GT. Jeżeli klient chce przemiegrować z Subiekt GT do Subiekt Nexo, dzięki podejściu do licencjonowania, może wykorzystać dotychczas zainstalowanego IAI Bridge, zmieniając w konfiguracji IAI Bridge, zintegrowany program magazynowo-księgowy. Spółka w ten sposób może zwiększyć przychody ze sprzedaży licencji na IAI Bridge oraz przyciągnąć kolejnych klientów, którzy oczekują kompleksowej i profesjonalnej integracji ich sklepu z produktami z linii Nexo.

Kompleksowość rozwiązań Spółki to nie tylko dbanie o dostarczenie zamówień do sklepu, ale także obsługę ich reklamacji i zwrotów. Na początku tego roku IAI przedstawiła całkiem nowy kreator zgłaszania reklamacji z poziomu konta klienta sklepu internetowego. Tak dodana reklamacja miała w panelu administracyjnym sklepu inny wygląd i dodatkowe funkcjonalności karty reklamacji, niż reklamacja dodana ręcznie w panelu. [Karta reklamacji dodanej ręcznie w panelu przez obsługę sklepu teraz wygląda tak samo, jak reklamacja dodana przez klienta z poziomu template sklepu](#). Pojawiła się także opcja, za pomocą której Sklep może zdecydować czy klienci zarejestrowani w kilku sklepach z jednego panelu będą widzieć zamówienia, zwroty i reklamacje z pozostałych sklepów niż ten, w którym są obecnie zalogowani. Natomiast księgi nadawcze można teraz generować, poza zamówieniami, również dla zwrotów i reklamacji. **Nowy kreator reklamacji w panelu usprawnia pracę oraz prowadzenie wielu sklepów jednym panelu. A takie rozwiązania automatyzujące pracę przekładają się na nowych klientów, którzy naturalnie zwiększają sprzedaż Spółki.**



The screenshot shows the EM Nail Professional website interface. At the top, there are navigation links for 'ZALOGUJ SIĘ', 'ZAREJESTRUJ SIĘ', and 'PL'. Below the logo is a search bar and a shopping cart icon showing '0,00 zł' and '0 szt.'. A horizontal menu lists various categories: MANICURE HYBRYDOWY, METODA ŻELOWA, PŁYNY, AKRYL, NAIL ART, AKCESORIA, PIELEGNACJA CIAŁA, URZĄDZENIA, SZKOLENIA. The main banner features the text 'Nowe kolory z serii Easy 3w1 już dostępne!' above a row of 18 color swatches numbered 23 to 42. Below the banner are three product category tiles: 'LAKIERY HYBRYDOWE' with images of nail polish bottles, 'OZDOBY NAIL ART' with images of nail art decorations, and 'LAMPY LED & CCFL' with images of nail lamps.

**IAI często podkreśla, że tworzone rozwiązania i ich kompleksowa implementacja w sklepie internetowym daje szczególne korzyści dla profesjonalnych sprzedawców. Zmiany, które Spółka prezentuje w tym i każdym innym raporcie miesięcznym lub kwartalnym, zawsze mają na celu zwiększanie sprzedaży jej Klientów, zwiększanie ich efektywności oraz zapewnienie bezpieczeństwa. Co oczywiście ma się przekładać na wyższe przychody Spółki i większą liczbę obsługiwanych klientów. Warto jednak, szczególnie będąc inwestorem, analizować ciekawe**

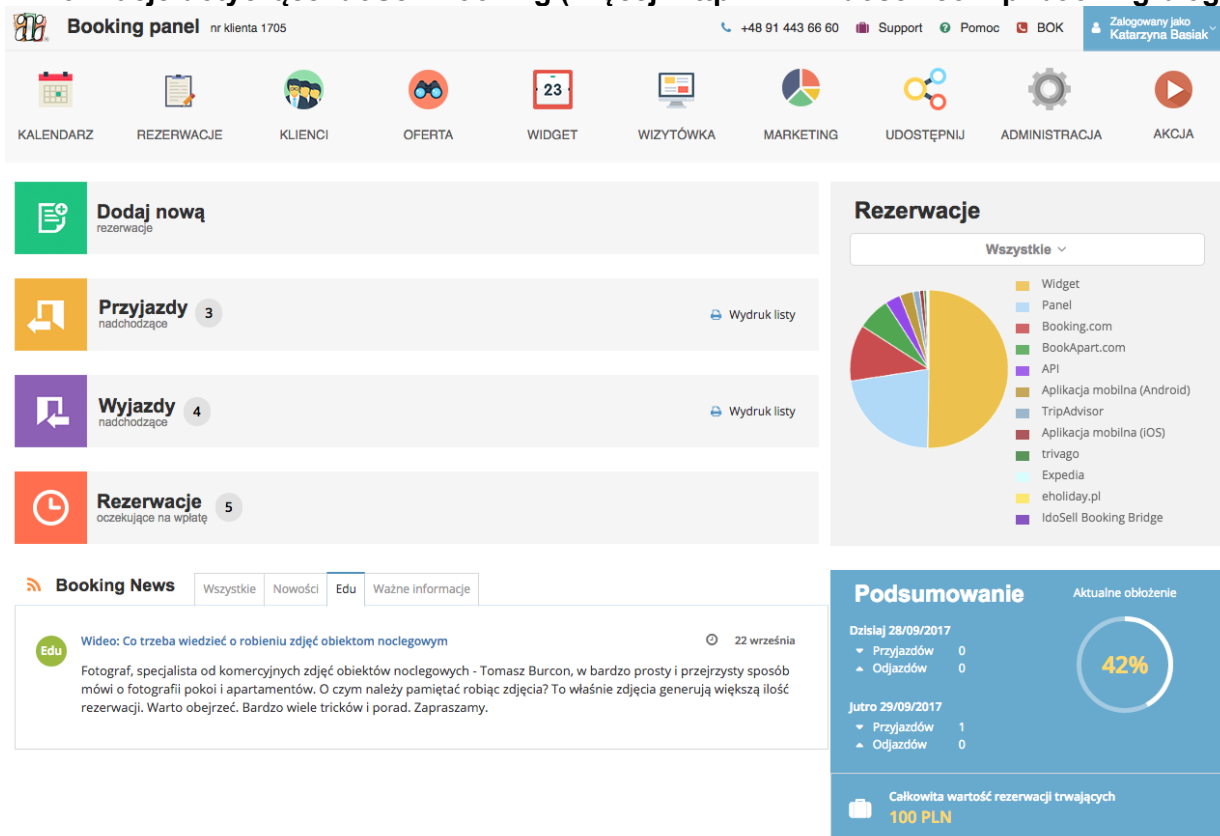


---

**przypadki wdrożeń, aby zrozumieć, jak wiele różnych, systematycznie i kompleksowo rozwijanych elementów buduje przewagę Spółki na rynku, ponieważ to przekłada się na jej przyszłość.**

IAI coraz częściej przyciąga klientów, którzy migrują do IAI-Shop.com (IdoSell Shop) z innych rozwiązań. Historie takich klientów, opowiedziane przez nich samych, są cennym źródłem informacji dla innych potencjalnych klientów, ale także inwestorów, którym pomaga zrozumieć, że wzrosty przychodów Spółki, mają faktyczne podstawy w wyraźnie lepszej jakości rozwiązań. Przykładem na to jest na case-studie [EM Nail@Professional, który od ponad 13 lat oferuje innowacyjne produkty kosmetyczne w dziedzinie stylizacji i pielęgnacji paznokci i do IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) migrował z systemu Presta](#). Sklep, który jak widać na ilustracji w części o [DobreKody.pl](#) także wykorzystuje ten nowy serwisu od IAI. Według pana Janusza Sadowskiego z [Em-nail.pl](#), IAI-Shop.com gwarantuje przede wszystkim stabilność pracy systemu i co więcej w tej chwili sklep realizuje zamówienia automatycznie poprzez łącza z kurierami i programem handlowym. Taka praca eliminuje pomyłki. Pracownicy są pod wrażeniem łatwości obsługi od strony administracyjnej. Sklep działa w modelu omni-channel, sprzedaż prowadzi przez punkty sprzedaży, sklep internetowy em-nail.pl oraz Allegro. **Inwestorzy, którzy systematycznie śledzą raporty Spółki, na pewno zauważą jak wiele miejsca w nich poświęcone było właśnie tym zagadnieniom.** Historie takich klientów mają wielowymiarowy wpływ na sytuację Spółki: motywują do dalszej pracy, innym klientom pokazują realnie rozwiązane problemy biznesowe, które ich przyciągają, a inwestorom potwierdzają zasadność, bardzo częstych, systematycznych, kompleksowych zmian, które **w dłuższym czasie budują przewagę rynkową rozwiązań SaaS nad innymi modelami dystrybucji oprogramowania. I te nowości, prezentowane także w tym raporcie, wykorzystywane przez tysiące sklepów internetowych korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) budują właśnie tę dynamikę wzrostu, którą Spółka obecnie prezentuje i zapewniają jej utrzymanie w przyszłości.**

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




Strona główna panelu IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking>) została gruntownie przebudowana. [Nowa strona główna została zorganizowana teraz jako tzw. dashboard, czyli ekran pozwalający na szybkie zorientowanie się w sytuacji.](#) Oprócz zmiany szaty graficznej pojawiło się kilka nowości. Są to dwa nowe boksy: **boks rezerwacji i podsumowania**. W boksie rezerwacji w sposób graficzny prezentowany jest procent wszystkich rezerwacji stanowią rezerwacje w poszczególnych kanałach sprzedaży. W boksie podsumowania znajdują się informacje, o aktualnym obłożeniu, liczbie rezerwacji rozpoczynających się i kończących dziś i jutro. Przygotowując nowy wygląd panelu IAI zadbała o wykorzystanie dużych jak i małych ekranów, wykorzystując technologię RWD (Responsive Web Design). Dzięki temu można ją przeglądać także na urządzeniach mobilnych, takich jak np. smartfon lub tablet. Dzięki wprowadzeniu nowych elementów graficznych wiele elementów da się wygodnie obsługiwać na telefonie. **IAI zmierza bowiem do tego, aby panel obsługiwać przez przeglądarkę co najmniej tak wygodnie jak z aplikacji na smartfon.** Ułatwione zostało także wiele akcji podejmowanych przez klientów, które ma ułatwić pracę z panelem administracyjnym. **Nowy wygląd i organizacja części procesów przyciągnie kolejnych klientów szukających wygodnego systemu do obsługi rezerwacji internetowych.**



## Camping w Karpaczu

 Kontakt i mapa

 Twoje konto i rezerwacje

 PL |  zł

OFERTA

PROMOCJE

REZERWACJA

OD **20** PAŹDZIERNIKA 2017

DO **22** PAŹDZIERNIKA 2017


DLA **4** OS.

Wybór terminu > **Opcje dodatkowe** > Potwierdzenie > Płatność



### Namiot z dwoma sypialniami

**88,00 zł**

 max 4 osoby

Dorośli

Dzieci 4-6 lat

Dzieci do 3 lat

4

- +

0

- +

0

- +

#### OPCJE DODATKOWE



Opłata klimatyczna

**12,00 zł** / 2 noce x 4 osoby



Opłata za miejsce

**30,00 zł** / noc

#### PODSUMOWANIE

ŁĄCZNIE OSÓB

**4**

[Zapoznaj się z warunkami rezerwacji](#)

OD

**20** października 2017

DO

**22** października 2017

**2 noce**

KOSZT CAŁKOWITY

**124,00 zł**

W TYM

PRZEDPŁATA 12,40 zł

COFNIJ

PRZEJDŹ DALEJ

Obok nowego wyglądu Panelu warto zwrócić uwagę na [dwa nowe typy dodatków do przedmiotów rezerwacji: Podatek od osób i Podatek od rezerwacji](#). Dodatki są elementem, który pozwala uzupełnić ofertę i uszczegółowić ją pod kątem pobieranych opłat. Dodatek typu Podatek od osób pozwoli od razu podczas rezerwacji pobrać np. opłatę klimatyczną, a dodatek typu Podatek od rezerwacji opłatę np. za miejsce na polu namiotowym. Dodatkowo wprowadzona jest możliwość zmiany typu wcześniej zdefiniowanego dodatku. Zmiana jest możliwa do momentu, do którego dodatek nie jest przypisany do żadnej rezerwacji. W przypadku, gdy zmiana okaże się niemożliwa, aby uzyskać zamierzony efekt stwórz nowy dodatek z właściwym typem. **Powoduje to, że zwiększa się zaufanie gości do rezerwacji internetowych oraz ich świadomość ceny i zakresu usługi. To przekłada się na wyższe przychody z prowizji, na których opiera się IdoSell Booking.**

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

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



---

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych we wrześniu 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.

**We wrześniu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 września 2017 r. – [Raport miesięczny za sierpień 2017 r.](#)

**We wrześniu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości raport przez system ESPI raporty:**

1. 8 września 2017 - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
2. 12 września 2017 - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
3. 28 września 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 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 październiku i listopadzie 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W październiku i listopadzie 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

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