



# Raport miesięczny IAI S.A.

za grudzień 2017 roku

Szczecin, 8 stycznia 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 grudzień 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.

Szacunkowe przychody za grudzień 2017 roku to 3,3 miliona złotych netto i są rekordowe w historii Spółki. Oznacza to wzrost o 65% wobec grudnia 2016 r. Podobny wzrost osiągnięty zostanie w przychodach kwartalnych, które za IV kwartał, według szacunków, również są rekordowe i osiągnęły poziom ok. 8,95 miliona złotych netto.

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

Wielu kupujących w internecie woli płacić przy odbiorze towaru lub po jego przymierzeniu, innym czasem aktualnie brakuje środków na opłacenie zamówienia, teraz mogą swobodnie robić [zakupy w sklepach IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) zintegrowanych z płatnością PayU "Płać później". Jest to zupełnie nowa metoda płatności, która działa w formie pożyczki i pozwala klientowi sklepu na zapłatę za zamówione towary w kwocie od 100 zł do 2000 zł.](#)



Pożyczka udzielana jest przy minimum formalności oraz z bardzo prostym i szybkim potwierdzeniem za pomocą kodu SMS. Zaletę PayU "Płać później" powinny docenić np. sklepy z branży fashion. Możliwe jest dokonanie częściowego zwrotu kwoty zamówienia jeśli klient sklepu dokonał zwrotu zamówionego towaru. Taki zwrot pomniejsza wówczas kwotę "zadłużenia", dlatego nic nie stoi na przeszkodzie, aby np. sklep sprzedający ubrania pozwolił klientom na zamawianie ich do przymierzenia i ostateczne rozliczenie w terminie do 30 dni (bądź na raty) za niezwrócone ubrania, za pomocą dobrze znanego cash back. **Takie prokonsumenckie formy płatności zwiększają skłonność do zakupów, a to przekłada się na większą sprzedaż, a więc przychody Spółki z abonamentów i prowizji.**

Kupujący w internecie bardzo często wskazują, że bodźcem do podjęcia zakupów są tanie i wygodne dostawy towarów. Dlatego IAI w grudniu wprowadziło kolejne ulepszenia do dystrybucji zamówień w sklepach.



[Integracja z usługami DHL Economy i DHL Express, które dostępne są dla prowadzących sklepy w dowolnym kraju, umożliwia wysyłkę paczki na całym świecie pozwalając klientom sklepu internetowego na wybór godziny dostawy przesyłki.](#) IAI przygotowało rozszerzenie integracji z kurierem DHL o obsługę dodatkowych usług zagranicznych DHL Economy Select i DHL Express, dostępnych w ramach oficjalnego i certyfikowanego przez samego przewoźnika rozwiązania. Dedykowana integracja sklepów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) z DHL oznacza, że oprócz certyfikowanego przez DHL rozwiązania, w panelu sklepu pojawia się wiele ułatwień, m.in. etykiety dla przesyłek dostępne bez konieczności przechodzenia do serwisu zewnętrznego firmy DHL. Z punktu widzenia wygody klienta sklepu, przy niektórych usługach jest podana godzina, do której następuje doręczenie przesyłki.

Kolejnym [ułatwieniem w logistyce są tańsze przesyłki dzięki integracji Paczki E-Commerce InPost](#). Paczka E-Commerce InPost to dedykowana branży e-commerce usługa, dzięki której



---

wyślesz drobne produkty, oferując tańszą przesyłkę. Szczególnie dedykowana jest dla sklepów internetowych, które w swojej ofercie mają drobny asortyment (np. leki, książki, płyty CD, kosmetyki, odzież itp.).

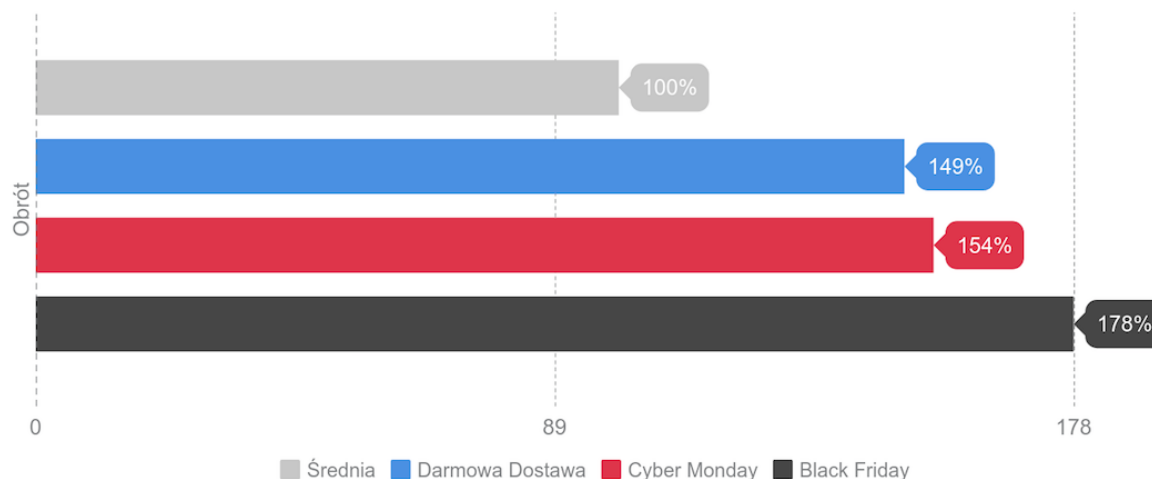
Alternatywą dla wysyłki paczek do klientów jest organizacja własnych punktów odbioru. Tu również pojawiła się nowość, polegająca na [udostępnianiu klientom sklepu dodatkowych miejsc \(punkty odbioru\), w których mogą odebrać paczki z zamówieniami](#). Pozwala to organizować własną sieć punktów odbioru o dowolnej wielkości, niezależnie dla każdego sklepu i kraju, bez konieczności konfigurowania wielu magazynów. Wprowadzonego przez IAI nowy typu kuriera "Odbiór w punkcie". Posiada on w tej chwili cztery możliwe do skonfigurowania sieci punktów odbioru, w których można dodać nieograniczoną liczbę wszelkiego rodzaju miejsc, w których klienci sklepu mogą odbierać zamówione towary. Każda sieć punktów odbioru jest niezależna dla sklepu i kraju, co daje wiele możliwości personalizowania punktów odbioru ze względu na region sprzedaży i asortyment sklepu.

**Wszystkie trzy nowości z dostarczania zamówień pozwalają na swobodną kreację bardzo różnych scenariuszy biznesowych, w tym na obsługę sieci handlowych. Przy czym są to rozwiązania bardzo efektywne kosztowo i nastawione na największą wygodę kupującego.** Tak, żeby maksymalnie znieść barierę przed zakupami w sieci i przez to maksymalizacją sprzedaży klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop), co przez prowizje i abonamenty przekłada się na przychody Spółki.

[Dużo nowości pojawiło się także w dziale RMA, czyli obsłudze reklamacji](#). System informuje obsługę sklepu o każdym nowym pytaniu od klienta, więc ta nigdy nie przegapi odpowiedzi do złożonych reklamacji. Sklep w IAI-Shop.com (IdoSell Shop) może bowiem kontrolować czas reklamacji jaki oczekują na obsłużenie i na dotarcie przesyłki od klienta, a także wyłączyć możliwość reklamowania towarów, dla których minął już okres gwarancji. Ponadto można dokonać zwrotu środków na kartę podarunkową lub bon towarowy, zwracając także koszt za przesyłkę, a na wzór kreatora zwrotów sprzedanych towarów wprowadzony został dodatkowy krok w procesie składania reklamacji, w którym klient wybierze preferowaną formę zwrotu należności. Na sam koniec z rozbudowanego raportu menedżerskiego właściciel sklepu dowie się więcej na temat reklamacji złożonych, rozpatrzonych i anulowanych. W ten sposób sklepy IAI-Shop.com (IdoSell Shop) czynią proces reklamacji niezwykle przyjaznym nawet w bardzo małym sklepie i niezwykle przewidywalnym i pozbawionym błędów nawet w bardzo dużym. **Reklamacja jest momentem w którym paradoksalnie sklep może pozyskać bardzo wiernego klienta. Dlatego jest tak istotnym procesem obsługi. Pozyskiwanie klientów i dobrych opinii powoduje wzrost sprzedaży sklepów, a ten przez wzrost prowizji i abonamentów przekłada się na przychody Spółki.**

[Aby podnieść satysfakcję z wdrożeń nowych sklepów IAI zdecydowała się na zmiany w cenniku i pakietach wdrożeniowych](#). Nowe wielkości pakietów wdrożeniowych, zaktualizowane w zakresie dostępnej w ich ramach liczby roboczogodzin oraz cen, powstały po obserwacji setek wdrożeń. Spółka zidentyfikowała potrzebę zmian w liczbie godzin w pakietach, konieczną dla zwiększenia wygody Klientów i IAI. Dlatego pakiety wdrożeniowe mają więcej godzin, ale wciąż przeliczane są po atrakcyjnej cenie pojedynczej godziny. Na przestrzeni lat, do typowych czynności wdrożeniowych, takich jak zaprojektowanie i wdrożenie szaty graficznej sklepu, doszły inne czynności - importy danych, konfiguracja pod klucz, wykonywanie skomplikowanych CMS, projektowanie nietypowych podstron lub innych elementów graficznych. **Nowe, bardziej pojemne pakiety wdrożeniowe ułatwią kalkulowanie także tych prac i wpłyną na lepsze zrozumienie oferty IAI, będąc lepiej dopasowanymi do aktualnych potrzeb naszych Klientów i zmieniających się realiów e-commerce.**

W 2017 roku w mediach przetoczyła się gorąca dyskusja na temat Black Friday. Pojawiały się głosy promujące i deprecjonujące tę ideę. [IAI, obserwująca dużą część polskiego e-handlu pokazuje, przy okazji tego piku zakupowego jak dobrze skaluje się SaaS i jak bezpieczny jest w zapewnieniu ciągłości ruchu w momentach nagłego wzrostu natężenia zamówień.](#)



**Z roku na rok efekty wydarzeń takich jak Black Friday, Cyber Monday czy Dzień Darmowej Dostawy zaskakują skalą i stają się niemal nie do oszacowania. Wielu sprzedawców boryka się z problemem przygotowania swojego sklepu do tego typu wydarzeń. Niestety, nawet doskonale przygotowany sklep może nie poradzić sobie z ilością wyświetleń czy zamówień, a przecież niezaburzona funkcjonalność sklepu jest w takim dniu najważniejsza. Skala zwiększenia ruchu w jeden dzień jest bardzo duża. Przykładowo w Black Friday Sklepy IAI-Shop.com (IdoSell Shop) zanotowały o 30% unikalnych użytkowników więcej w porównaniu ze średnią pozostałych dni w listopadzie z wyłączeniem BF i CM, co wygenerowało aż o 78% obrotu więcej w porównaniu do średniej z pozostałych dni całego miesiąca. Mniejsze, ale nadal znaczące, piki sprzedażowe miały miejsce w Dzień Darmowej Dostawy oraz Cyber Monday. W każdym przypadku przypadku IAI-Shop.com spisało się idealnie pod względem efektywności i skalowalności. Bezpieczeństwo oraz gwarancja funkcjonowania sklepu daje pewność i spokój, niezależnie od tego z jak wzmoczoną aktywnością użytkowników przyjdzie zmierzyć się sklepowi. Takie możliwości przyciągają do IAI-Shop.com firmy, które chcą prowadzić profesjonalną sprzedaż przez internet.**

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


### Apartamenty Devus

Kontakt i mapa ▼ Twoje konto i rezerwacje ▼ PL | zł ▼

OFERTA | PROMOCJE

POCZĄTEK <b>04</b> GRUDNIA 2017	KONIEC <b>05</b> GRUDNIA 2017	LICZBA OSÓB <b>2</b> os. <span>-</span> <span>+</span>	WIĘCEJ OPCJI <span>▼</span>
------------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------------------------------	-----------------------------

Wybór terminu > Opcje dodatkowe > Potwierdzenie > Płatność



#### Apartament Lux

max 4 osoby  pow. 120,00 m<sup>2</sup>  2 sypialnie

1 łóżko duże podwójne (Queen), 2 łóżka pojedyncze (Single)

Wymagana minimalna długość pobytu to 1 noc

Śniadanie  Parking

411,00 zł **369,90 zł**  
4 osoby / 1 noc

SZCZEGÓŁY CENA I DOSTĘPNOŚĆ

WYBIERZ

**Każdy obiekt noclegowy może teraz wzbogacić swoją ofertę o informacje na temat powierzchni i ilości sypialni.** Do tej pory, szczególnie właściciele apartamentów, ale również innych miejsc noclegowych umieszczali informacje na temat powierzchni i ilości sypialni wynajmowanego miejsca noclegowego w ogólnym opisie. Dzięki nowej opcji są one od razu prezentowane na pierwszej stronie w Kalendarzu Rezerwacji (Widget). **Informacje zawarte w opisie oferty ułatwiają potencjalnym gościom podjęcie decyzji o rezerwacji noclegów.** Dlatego IAI stale rozbudowuje możliwe do ustawienia opcje w miejscu noclegowym i zapewnia przekazywanie tych informacji do serwisów, w których udostępniana jest oferta klientów IdoSell Booking. **W ten sposób zwiększa się liczba zamówień, a co za tym idzie przychody z Spółki z prowizji.**

W poprzednich raporcie Spółka komunikowała wprowadzenie do IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking/>) nowego mechanizmu zarządzania cenami na kalendarzu rezerwacji oraz wprowadzenie kolejnych kalendarzy, w tym do zarządzania cenami OTA. Teraz przedstawia **nowy Channel Manager IdoSell Booking dla integracji z Booking.com, Expedia, eholiday.pl oraz BookApart.** Za sprawą tych zmian, konfiguracja planów cenowych (tzw. rateplanów) jest znacznie prostsza i odporna na zmiany we własnych rateplanach. Dodatkowo określenie ofert zwrotnych i bezzwrotnych jest teraz możliwe w każdej integracji. Uproszczenie logiki działania integracji znacznie pomaga w konfiguracji ustawień i działaniu wszystkich integracji w zakresie Channel Managera. Głównym celem, który nam przyświecał IAI, tak jak zawsze, jest automatyzacja i zamknięcie całości w prostym schemacie „ustaw & zapomnij”. **Nowe rozwiązanie pozostawia jednak olbrzymią swobodę klientom IdoSell Booking w tworzeniu strategii cenowych swojego ośrodka noclegowe. Takie rozwiązania przyciągają kolejnych klientów, a nowym ułatwiają sprzedaż, przez co rosną przychody Spółki z wdrożeń oraz prowizji.**

Podobnie jak w IAI-Shop.com, także w IdoSell Booking, Spółka stawia na współpracę z zewnętrznymi developerami. **Nowo dodana bramka Offer pozwala developerom pobrać informacje na temat dostępności oferty w podanym terminie, jak i podstawową cenę sprzedaży.** Bramka Offer umożliwia pobieranie informacji na temat cen obowiązujących w Kalendarzu rezerwacji (Widget) i dostępności poszczególnych przedmiotów rezerwacji na każdy dzień. W planach są kolejne nowości. **Otwarcie na developerów pozwala klientom tworzyć swobodnie i we własnym zakresie**

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

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





---

**kompletnie indywidualne rozwiązania i scenariusze wykorzystanie IdoSell Booking. Dzięki temu rozszerza się zakres możliwych wdrożeń IdoSell Booking.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w grudniu 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.

**W grudniu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 grudnia 2017 r. – [Raport miesięczny za listopad 2017 r.](#)

**W grudniu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości następujące raporty przez system ESPI:**

1. 21 grudnia 2017 r. - [Zawiadomienie w trybie art. 19 ust. 3 rozporządzenia MAR](#)
2. 22 grudnia 2017 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 styczniu i lutym 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W styczniu i lutym 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. styczeń 2018 roku – publikacja harmonogramu raportów w 2018 r.
2. Pierwsza połowa lutego 2018 – publikacja raportu okresowego za IV kwartał 2017 r.

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