



Raport miesięczny IAI S.A.

za sierpień 2016 roku

Szczecin, 8 września 2016 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 2016 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.

Nowy cennik oraz inne nowości prezentowane przez IAI idą w stronę wzrostu przychodów Spółki oraz większej elastyczności w generowaniu przychodów jej Klientów oraz jej samej. Nowości pozwalają rosnać sklepom i ośrodkom noclegowym, a zmiany w Cenniku i Regulaminie powodują, że te wzrosty są spójne z przychodami Spółki.

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

Nowy [Cennik oraz Regulamin ogłoszone na koniec sierpnia przyniosą wzrost przychodów Spółki jeszcze w czwartym kwartale 2016 roku i oczywiście kolejnych okresach](#). Zmiany są poprzedzone gruntowną analizą struktury klientów, popytu na IAI-Shop.com oraz elastyczności tego popytu. Kluczowe zmiany obejmują przede wszystkim większą efektywność migracji Klientów na wyższe plany abonamentowe i są powiązane z podwyżkami tych planów. Podobnie jak wcześniej w IdoSell Booking wprowadzone zostały subskrypcyjne opłaty na aplikacje pomocnicze, które także przełożą się na większe przychody, ale zwiększają też swobodę i elastyczność korzystania z usług Spółki przez jej Klientów. Spółka obserwuje bardzo duży popyt na IAI-Shop.com, szczególnie w zakresie coraz większych wdrożeń, stąd konieczne były zmiany w tym zakresie. Z jednej strony ceny wzrosły, z drugiej więcej czasu będzie przewidziane na zarządzanie projektem (tzw. Project Management i komunikację biznesową). Dzięki niemu IAI może oferować jakość jakiej oczekują od obecnie najbardziej wymagający klienci przy stawce godzinowej znacznie poniżej standardów rynkowych dla agencji interaktywnych oferujących taką jakość wdrożeń.

Przez ostatnie kilka miesięcy Spółka bardzo dużo osiągnęła na linii współpracy z Partnerami (developerami i agencjami interaktywnymi), którzy niezmiennie pozostają dla IAI ważnymi do tworzenia wspólnie, dla klientów, jeszcze lepszego produktu. [Do API Panelu administracyjnego IAI-Shop.com wprowadzona została bardzo duża zmiana - wersjonowanie](#). Dzięki niej Partner ma pewność, że integrowane programy przez okres minimum 2 lat nie będą musiały być zmieniane. Tego typu sposób organizacji API jest bardzo pożądanym przez developerów, gdyż mają oni pewność, że np. przed ukończeniem prac na zlecenie klienta (sklepu internetowego) API się nie zmieni, a zaraz po oddaniu programu nie będą musieli oni wprowadzać zmian, aby dostosowywać działanie do zmian w API. Wprowadzenie wersjonowania API w tak dużym systemie jak IAI-Shop.com było procesem bardzo złożonym. Stale powstaje też nowa dokumentacja do API. W dokumentacji API pojawia się coraz więcej narzędzi wspomagających developerów np. przykładowe kody C# i PHP umożliwiające szybkie odnalezienie się w działaniu danej metody. W API 2.0 IAI przygotowuje mnóstwo nowości m.in. możliwość stosowania różnych formatów komunikacji, nową dokumentację i wielkie porządki w budowie bramek API i struktur jakie przyjmują. Przy okazji i nie jako na dowód zmian i nowości, do [API wprowadzone zostały dwie nowe bramki API-Bundles i API-Collections stworzone z myślą o wygodnym zarządzaniu zestawami i kolekcjami towarów](#). Obie bramki powstały z o developerach i posiadają metody ułatwiające tworzenie oraz zarządzanie zestawami i kolekcjami towarów. **Otwarcie na współpracę z developerami i agencjami powoduje wzrost sprzedaży oraz powstanie nowych ciekawych wdrożeń i zastosowań, a to wszystko przekłada się w oczywisty sposób na przychody Spółki.**

Systematycznie od kilku miesięcy Spółka informowała o nowościach w WMS w zakresie weryfikacji wysyłanych zamówień. W sierpniu zostały wprowadzone nowe możliwości [WMS: wydruki na IAI Printer od razu po zakończonej weryfikacji i weryfikacja zamówienia dostępna z karty](#)

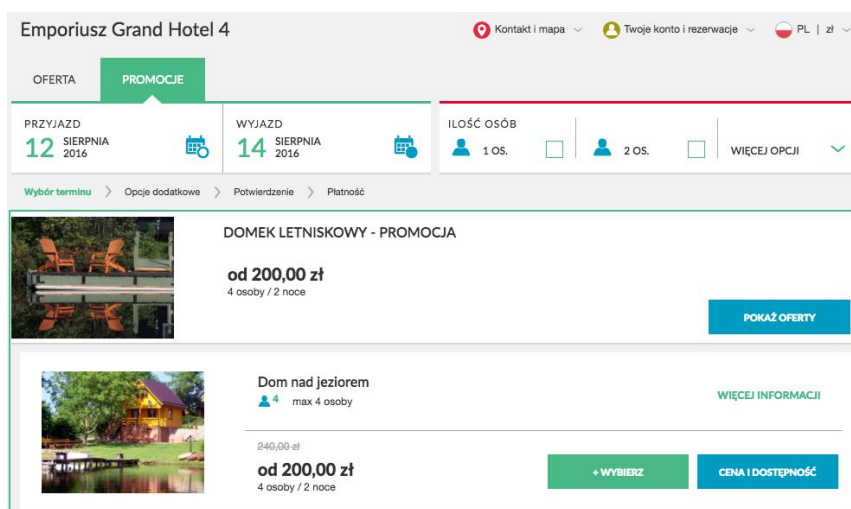
zamówienia dla większej liczby statusów. Wydruki na IAI Printer są zlecane natychmiast po zakończonej weryfikacji, co znacznie ułatwi kompletowanie niezbędnych dokumentów do zamówień, ponieważ obsługa sklepu otrzyma je dokładnie w tym momencie w którym są potrzebne, czyli przed zaklejeniem paczki do wysyłki. Wsłuchując się w potrzeby Klientów Spółka udostępniła większą otwartość i dostępność tego narzędzia dla mniejszych magazynów, umożliwiając weryfikację zamówienia na wszystkich niezakończonych statusach. Teraz osoba kompletująca zamówienie korzysta z Karty Zamówienia, gdzie po skompletowaniu od razu chce zweryfikować jego poprawność. **Łatwiejsze i bardziej efektywne weryfikowanie zamówień w skali, której działa Spółka przekłada się na niewielkie jednostkowe ale bardzo duże ogólne oszczędności. Wynikają one z mniejszej ilości czasu potrzebnych na weryfikację zamówienia i przede wszystkim obniżanie liczby błędnie zrealizowanych zamówień. To już są realne korzyści finansowe, które odczuwają sklepy i ich klienci i takie korzyści właśnie przyciągają nowe sklepy do IAI-Shop.com.**

A żeby realizować tą większą sprzedaż potrzebne są także nowoczesne i tanie usługi kurierskie. Dlatego **integracja IAI-Shop.com z serwisem Elektroniczny Nadawca Poczty Polskiej została rozbudowana o szybkie przesyłki Paczka24, Paczka48 oraz możliwość przekazania żądania o wystawienie Elektronicznego Potwierdzenia Odbioru,** jako alternatywę do tradycyjnego, papierowego pokwitowania. Drugą nowością jest **obsługa MINI paczki dla kuriera Paczka w RUCHU,** która ma te same wymiary maksymalne (20x30x50) co paczki STANDARD, ale dostępna jest dla wagi nie przekraczającej 1kg. **Większa liczba tanich i łatwych w odbiorze przesyłek przekłada się na wzrost przychodów Spółki, przede wszystkim ze względu na opłaty prowizyjne.**

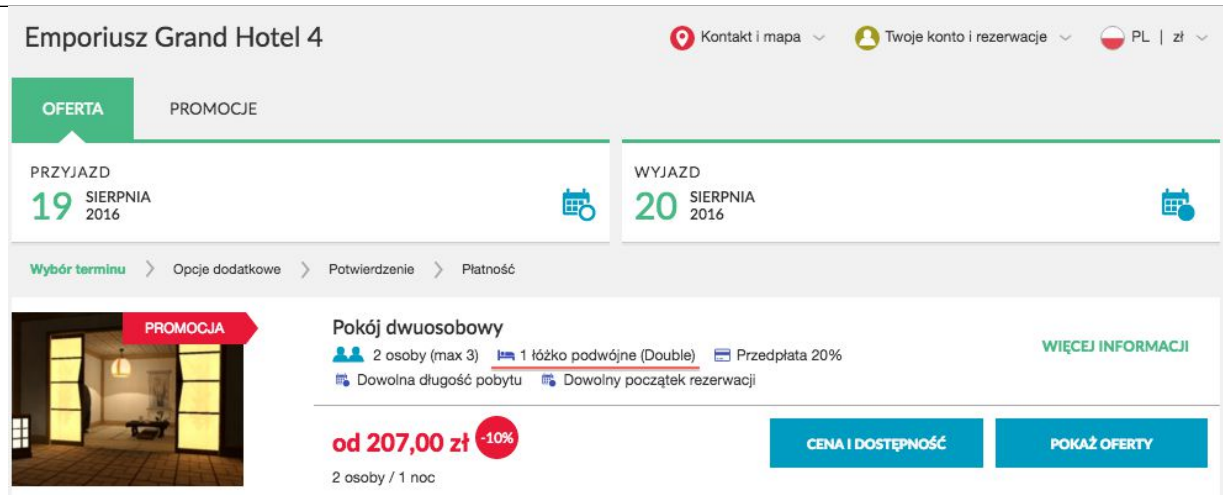
Informacje dotyczące IdoSell Booking (więcej: <http://www.idosell.com/pl/booking/blog>)

Wiele ośrodków noclegowych stara się przyciągać do siebie gości poza sezonem przez aktywną politykę rabatową i lojalnościową. Dlatego w IdoSell.com/booking rozbudowany został **moduł promocji o możliwość ustawienia rabatu kwotowego.** Do tej pory tworząc promocję określało się procentowy rabat, którym objęte były wszystkie produkty uwzględnione w promocji.

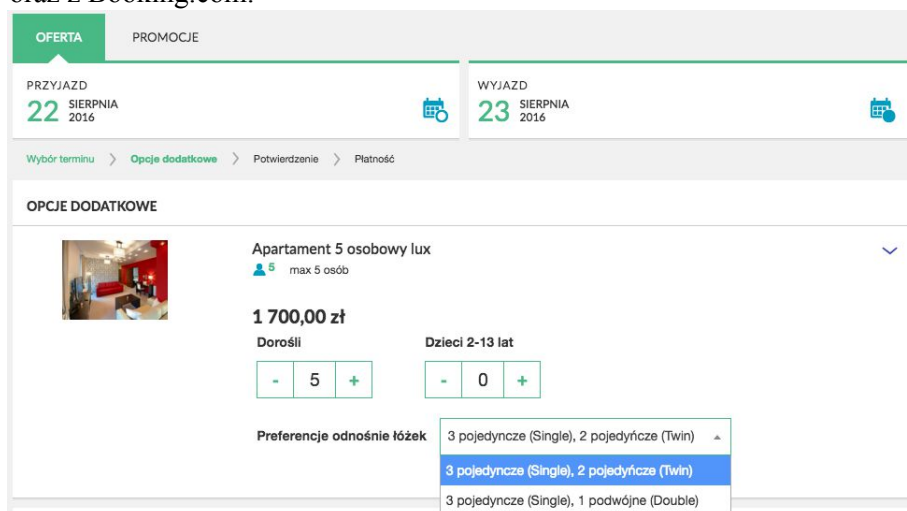
Od teraz jest możliwość swobodnego konfigurowania cen poprzez nadawanie indywidualnego rabatu kwotowego dla każdego produktu dodanego do promocji. Dzięki nowej opcji istnieje także możliwość sprzedaży pakietów po z góry zdefiniowanej przez właściciela lokalu cenie. **To przeloży się na większą sprzedaż i wyższe przychody z opłat prowizyjnych.**



The screenshot shows a booking interface for 'Emporiusz Grand Hotel 4'. At the top, there are navigation links for 'Kontakt i mapa', 'Twoje konto i rezerwacje', and language/currency settings 'PL | zł'. Below this, there are tabs for 'OFERTA' and 'PROMOCJE'. The main content area displays a travel package with 'PRZYJAZD 12 SIERPNIA 2016' and 'WYJAZD 14 SIERPNIA 2016'. It also shows 'ILOŚĆ OSÓB' with options for 1 OS. and 2 OS., and a 'WIĘCEJ OPCJI' dropdown. The featured offer is 'DOMEK LETNISKOWY - PROMOCJA' with a price of 'od 200,00 zł' for '4 osoby / 2 noce'. Below this, another offer 'Dom nad jeziorem' is shown with a price of '240,00 zł' and 'od 200,00 zł' for '4 osoby / 2 noce'. Buttons for 'POKAŻ OFERTY', 'WIĘCEJ INFORMACJI', and '+ WYBIERZ' are visible.



Drugą nowością w www.IdoSell.com/booking, która pozwala jeszcze efektywniej tworzyć swoją ofertę dla gości jest **możliwość konfigurowania łóżka dla pojemności powyżej 3 oraz wybierac nowy typ łóżka, w którym to gość decyduje czy w rezerwowanym pokoju łóżka mają być połączone (Double) czy rozdzielone (Twin)**. Jest to dalsza rozbudowa w zakresie integracji, ponieważ wynika z standardu branży turystycznej OTA (online travel agencies), z którą oczywiście jest zgodna. Informacje prezentowane na stronie szczegółów miejsca noclegowego na Wizytówce i Kalendarzu Rezerwacji (Widget) zostały dodatkowo rozbudowane o ilość dostępnych łóżek danego typu. Dzięki wprowadzonemu rodzajowi łóżek i ich ilości wzbogacone zostały informacje związane z ilością osób w pokoju. Dzięki nim goście, bez koniecznych doprecyzowań z hotelem, są w stanie wybrać ofertę najlepiej dopasowaną do ich potrzeb. Informacje na temat łóżek są bardzo istotne i pozwalają uniknąć wielu zaskakujących i nieprzyjemnych sytuacji po przyjeździe. Istotnym elementem wprowadzonych zmian jest również to, że wkrótce informacje na temat rodzajów łóżek i ich ilości będą również bezbłędnie przekazywane w zintegrowanych kanałach przez Channel Manager. Integracje, które w najbliższym czasie zostaną objęte tymi zmianami to: integracja z Trip Advisor oraz z Booking.com.



Szacunkowe przychody ze sprzedaży w sierpniu 2016 roku wyniosły około 1,55 miliona złotych netto.

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w sierpniu 2016 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 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 8 sierpnia 2016 r. – [Raport miesięczny za lipiec 2016 r.](#)
2. 12 sierpnia 2016 r. - [Raport okresowy za II kwartał 2016 roku](#)
3. 18 sierpnia 2016 r. - [Korekta raportu za II kwartał 2016 roku IAI S.A. - omyłka pisarska](#)

W sierpniu 2016 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 w miesiącu w wrześniu i październiku 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

We wrześniu i październiku 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 10 października 2016 r. - Raport miesięczny za wrzesień 2016 r.

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