



# Raport miesięczny IAI S.A.

za czerwiec 2017 roku

Szczecin, 10 lipca 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 czerwiec 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.

Przychody ze sprzedaży, według szacunków Zarządu w czerwcu, przekroczyły 2,1 mln złotych miesięcznie. To oznacza kolejny miesiąc szybkich wzrostów przychodów. W czerwcu 2017 były one o 45,3% wyższe niż rok wcześniej. A IAI nie zwalnia tempa, organizując kolejny WebCamp oraz prezentując szereg nowości, w tym prapremierę rozwiązania współtworzonego z Google, czyli IAI Ads.



Bardzo interesującym wydarzeniem w czerwcu była [prapremiera IAI Ads tworzonych z Google systemu dostarczającego ruch do sklepów internetowych](#). IAI Ads to nowatorski, stworzony przez IAI i Google system zarządzający automatycznie, w sposób optymalny ekspozycją reklam, kierujący wysokiej jakości ruch wprost do sklepu internetowego. Swoją wyjątkową przed-premierę miał 7 czerwca 2017 roku w siedzibie Google w Warszawie.



Na spotkanie zaproszonych zostało 60 obecnych klientów IAI, w większości duzi sprzedawcy. Już na etapie zgłoszeń liczba uczestników została ograniczona, gdyż zainteresowanie przekroczyło najmilsze wyobrażenia Spółki. IAI Ads to system bardzo prosty w obsłudze dla sprzedawców. **Podstawowym celem jest nakierowanie na rentowność. Uwzględniając ogrom potencjału Google, daje nieograniczone możliwości wzrostu dla wykorzystujących go sprzedawców.** Jest to kolejna, na przestrzeni ostatnich lat, innowacja IAI, która przez efekt skali w jakim działa IAI adresuje niedostępne powszechnie usługi, do wszystkich sklepów internetowych, które chcą sprzedawać więcej i lepiej. Jak to zwykle jest w przypadku IAI, opiera się na automatyzacji połączonej z elementami sztucznej inteligencji. Pierwsze reklamy na uprzywilejowanej, zamkniętej, grupie klientów, która zapisała się na spotkaniu są obecnie uruchamiane. **Pełne otwarcie na wszystkich klientów IAI-Shop.com IAI Ads Spółka planuje za kilka miesięcy. Do końca 2017 roku Spółka powinna osiągnąć już przychody z tej usługi.**



**IAI WEBCAMP #3**  
03-07.07.2017

Ucz się od najlepszych  
**WYGRAJ PŁATNY STAŻ**

ZAPISZ SIĘ!

IAI w tym roku zorganizowało PHP Camp oraz WebCamp #2. Obie imprezy zakończyły się sukcesem, promocyjnym i rekrutacyjnym. **Dlatego w czerwcu zorganizowany został trzeci WebCamp, który ponownie skupił uwagę kilkuset osób, z których 30 trafiło na warsztaty, a 5 najlepszych rozpocznie staż w IAI.** Przypomnijmy, że miesiąc wcześniej Spółka z takim samym sukcesem zorganizowała PHP Camp, przyciągający przyszłych programistów PHP, co było opisane w poprzednim raporcie. Teraz zorganizowany został kolejny WebCamp dedykowany frontend

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

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

developerom. Tworzy to bardzo dobre otoczenie wokół Spółki. Kolejna impreza zwiększa świadomość marki, jest świetnym elementem employer branding. Dzięki takim przedsięwzięciom, stałym inwestycją i silnej marce IAI, Spółka pozyskuje wystarczająco wielu specjalistów do dalszego rozwoju. **Potwierdza też, że ambitni ludzie, chcą pracować w IAI, co dobrze rokuje na przyszłość, ponieważ tak zbudowany zespół będzie realizował wysokiej jakości projekty.**

Wielokrotnie IAI podkreśla w raportach systematyczne tempo wzrostu przychodów. Potwierdzenie tego można znaleźć na wielu płaszczyznach. Jedną z nich jest segment NC Focus, w którym GPW zbiera spółki według wysokich kryteriów. [28 czerwca GPW dokonała okresowej weryfikacji i kwalifikacji akcji do segmentu NC Focus i ponownie, kolejny raz z rzędu, znalazła się w tym segmencie.](#) Jednym z kryteriów przyjęcia do NC Focus jest regularne wypłacanie dywidendy. [WZA IAI, zgodnie z zapowiedziami, przyjęło uchwałę o wypłacie dywidendy.](#) Jest ona w tym roku historycznie wysoka i wynosi 12 groszy na akcję, dwa razy więcej niż rok temu.

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

W poprzednich raportach Spółka informowała o nowej usłudze

**Banking Pro**, która pozwala na automatyczne księgowanie płatności ze zwykłych przelewów bez prowizji za Pay-By-Link a jej **partnerem technologicznym jest ING Bank Śląski**. Udostępniając pierwszą wersję systemu Banking Pro Spółka zapowiedziała, że rozszerzy ją o możliwość księgowania wpłat z pobrań dla Poczty Polskiej, także bez dodatkowej prowizji oraz możliwość zlecenia przelewów wychodzących dla zwrotów i reklamacji. [System Banking Pro teraz potrafi automatycznie księgować wpłaty z pobrań Poczty Polskiej i zlecać wypłaty ze zwrotów i reklamacji.](#)

W każdym dużym sklepie internetowym już samo księgowanie przelewów zwykłych, które ciągle stanowią większość wolumenu wpłat w sklepach internetowych, jest jednym z ostatnich procesów wykonywanych ręcznie. **Nie inaczej jest z wpłatami COD (pobrania), które również trzeba ręcznie kontrolować i to głównie pod kątem księgowym. Klient korzystający z Banking Pro nie musi kontrolować ręcznie wyciągu bankowego i dopasowywać wpłat z pobrań Poczty Polskiej do zamówień w panelu administracyjnym IAI-Shop.com.** Wpłaty takie zostaną automatycznie powiązane z zamówieniem w oparciu o numer przesyłki, który Poczta Polska podaje w tytule każdego przelewu. W przyszłości planowane jest rozszerzenie systemu dla księgowania pobrań również dla innych kurierów. **Ponadto, aby zautomatyzować zwroty Spółka wprowadziła możliwość zlecenia przelewów wychodzących dla zwrotów oraz reklamacji przez Banking PRO.** Rozwiązania automatyzujące pracę są regularnie wprowadzane przez IAI. **Teraz tworzenie nowości w ramach IAI Pay lub Banking Pro są swoistymi fin-techami, które przekładają się na lepszą pracę sklepów oraz przychody samej Spółki.**

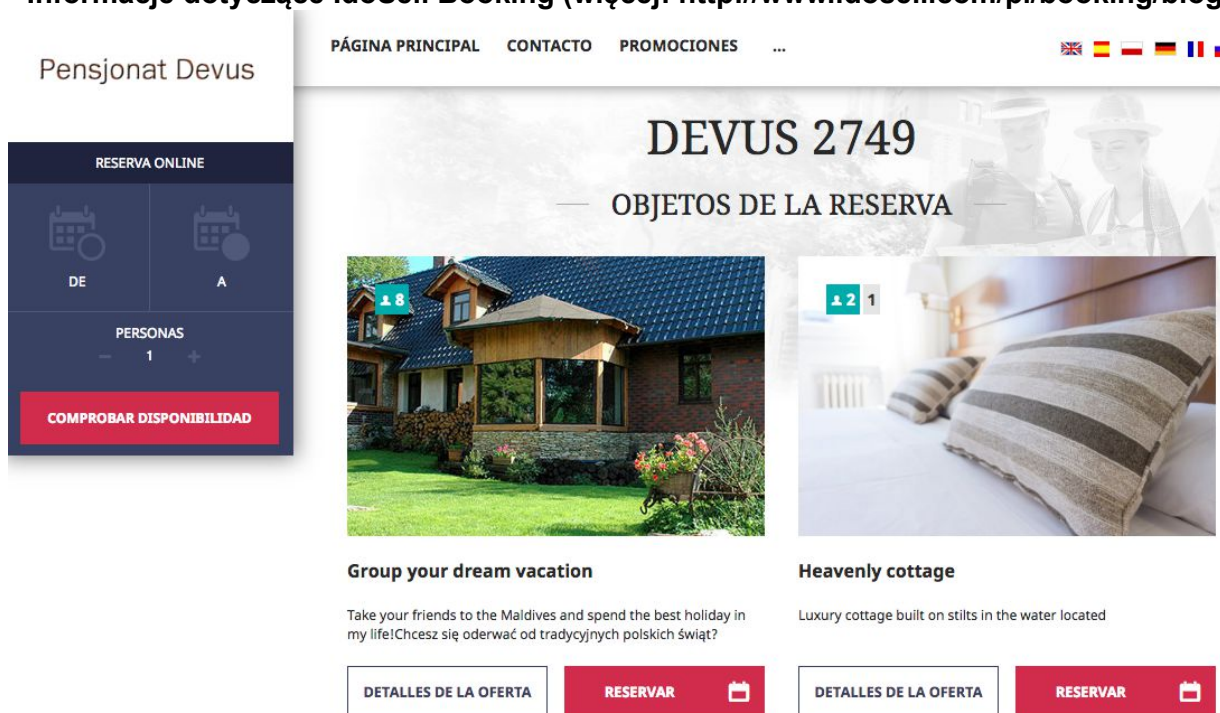


Inne nowości w zakresie płatności to [integracja z nowymi systemami płatności Payfort i Yandex, które pozwalają na obsługę płatności w wybranych krajach z regionu Europy, Azji i Bliskiego Wschodu.](#) Ponadto Spółka wprowadziła obsługę płatności BLIK w IAI Pay w opcji tzw. Level 0 (onsite payment). Dzięki niej, klient może zapłacić za pomocą BLIK bez przechodzenia na inną stronę, jedynie podając kod BLIK w formularzu płatności w sklepie.

W przypadku zamówień realizowanych w sklepie internetowym przez jednostki budżetowe, np. szkoły czy przedszkola bardzo często płatnikiem jest np. gmina - oznacza to, że dane nabywcy i płatnika są różne. [Teraz można wystawić fakturę na takie zamówienie z odrębnymi danymi nabywcy i płatnika.](#) Pozornie drobna zmiana pozwala sprawniej obsługiwać tysiące podmiotów w Polsce, które poszukując dostawców coraz częściej wykonują je w internecie.

Znacząco odświeżony i przebudowany został także moduł reklamacji w panelach IAI-Shop.com. Zostały wprowadzone m.in.: [łatwiejsza nawigacja po reklamacjach](#), [grupowa zmiana statusów reklamacji](#), [czy możliwość poinformowania klienta o odpowiedzi do jego reklamacji](#), [szybki dostęp do reklamacji](#), [które oczekują na akceptację](#), [grupową zmianę statusów reklamacji](#), [czy wysyłanie informacji e-mail po udzieleniu odpowiedzi do reklamacji przez obsługę sklepu internetowego](#). W ten sposób korzystanie z RMA przez obsługę sklepu internetowego staje się przede wszystkim bardziej funkcjonalne i przyspiesza obsługę po sprzedażową. Odpowiednie realizowanie zwrotów oraz reklamacji, czyli potencjalnie trudnych sytuacji w relacji z Klientem, jest bardzo istotne ze względu na budowanie marki sklepu oraz właśnie trwałej relacji z klientem, które może skutkować wieloma przyszłymi zamówieniami oraz dobrymi opiniami. Także, nawet zmiany przyspieszające pracę z reklamacjami są tak naprawdę inwestycjami w zwiększanie przychodów sklepów, a przez to wpływów z abonamentów i prowizji.

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



The screenshot shows the IdoSell Booking website interface. On the left, there is a 'Pensjonat Devus' reservation widget with fields for 'RESERVA ONLINE', 'DE', 'A', 'PERSONAS' (set to 1), and a 'COMPROBAR DISPONIBILIDAD' button. The main content area features a listing for 'DEVUS 2749' with the subtitle 'OBJETOS DE LA RESERVA'. It includes two images: a house and a room. Below the images are two columns of text: 'Group your dream vacation' and 'Heavenly cottage', each with a 'RESERVAR' button and a 'DETALLES DE LA OFERTA' button. The top navigation bar includes 'PÁGINA PRINCIPAL', 'CONTACTO', 'PROMOCIONES', and language flags for UK, Spain, France, and Germany.

[Wizytówka oraz Kalendarz rezerwacji \(Widget\) w http://www.idosell.com/pl/booking](http://www.idosell.com/pl/booking) jest teraz obsługiwany w trzech kolejnych językach: hiszpańskim, francuskim i rosyjskim. Do tej pory była możliwość szybkiego włączenia w Kalendarzu Rezerwacji (Widget) i w Wizytówce obsługi języka polskiego, angielskiego i niemieckiego. Bezpлатnie zostały dodane kolejne trzy: hiszpański, francuski i rosyjski. Tłumaczenia obejmują również wiadomości email. W turystyce kwestia wielojęzyczności jest czymś naturalnym. **Im więcej języków jest obsługiwanych, tym większa jest szansa na przyciągnięcie nowych gości oraz wdrożeń IdoSell Booking na nowych rynkach geograficznych. To przekłada się na przychody Spółki z prowizji oraz abonamentów.**

Ciekawą nowości optymalizującą sprzedaż w ośrodkach noclegowych jest [opcja wypełniania luk dostępności pomiędzy rezerwacjami](#). Jeżeli ośrodek noclegowy korzystał z możliwości ustawiania restrykcji w planie cenowym określając np. minimalną długość rezerwacji na 4 dni, to z czasem zdarzało się, że powstawały pomiędzy rezerwacjami wolne luki np. dwu- lub trzydniowe. Teraz, dzięki nowej opcji będzie można zoptymalizować obłożenie i wypełnić wolne luki rezerwacjami

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

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



zwiększając sprzedaż noclegów. **A puste dni w kalendarzu, przełożyć na realne przychody ośrodka oraz, przez prowizję, także IAI.** Wystarczy, że zarządca miejsca noclegowego wykorzysta opcję pozwalającą na złożenie rezerwacji krótszej niż wymagana. Ważnym założeniem tej funkcjonalności jest fakt, że umożliwienie przyjęcia rezerwacji na krótszy termin następuje dopiero w momencie, gdy system stwierdzi, że nie ma możliwości przyjęcia dłuższej rezerwacji, wymaganej w ofercie wiodącej. **Także, jest to rozwiązanie korzystne dla wszystkich i kolejny raz automatyzujący procesy w sprzedaży przez internet. Co więcej, będzie to robić sprawniej i szybciej niż człowiek, więc może realnie zwiększyć obłożenie i przychody klientów IdoSell Booking.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w czerwcu 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 czerwcu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:**

1. 8 czerwca 2017 r. – [Raport miesięczny za maj 2017 r.](#)
2. 27 czerwca 2017 r. - [Treść uchwał podjętych na ZWZA w dniu 27.06.2017 r.](#)
3. 27 czerwca 2017 r. - [Podjęcie uchwały w sprawie wypłaty dywidendy](#)

**W czerwcu 2017 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości dwa raporty przez system ESPI:**

1. 18 czerwca 2017 r. - [Transakcja zrealizowana przez osobę pełniącą obowiązki zarządcze](#)
2. 27 czerwca 2017 r. - [Informacja o akcjonariuszach posiadających ponad 5% głosów obecnych na WZA 27 czerwca 2017 roku](#)
3. 28 czerwca 2017 r. - [Transakcje zrealizowane przez osobę pełniącą obowiązki zarządcze](#)

## 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 lipcu i sierpniu 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W czerwcu i lipcu 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 13 lipca 2017 r. - Dzień wypłaty dywidendy.
2. 8 sierpnia 2017 r. - Raport miesięczny za lipiec 2017 r.
3. 14 sierpnia 2017 r. - Raport kwartalny za II kwartał 2017 r.

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