



Raport miesięczny IAI S.A.

za listopad 2017 roku

Szczecin, 8 grudnia 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 listopad 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 Spółki według szacunków Zarządu kolejny miesiąc z rzędu rosą w tempie powyżej 60% rocznie. W listopadzie 2017 r. wyniosły one ok. 2,93 mln złotych netto, co oznacza wzrost o 61% wobec listopada 2016 roku. Kolejne zaprezentowane poniżej nowości, w przyszłości zapewnią dalsze dynamiczne wzrosty przychodów Spółki.

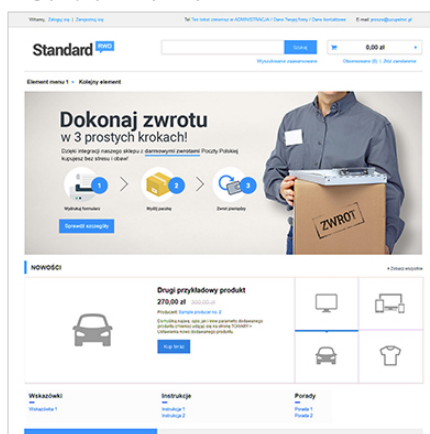
Informacje dotyczące IAI-Shop.com (IdoSell Shop):

Schemat kolorystyczny dla twojsklep.iai-shop.com

[Powrót do listy stron](#) • [Powrót do listy języków](#)

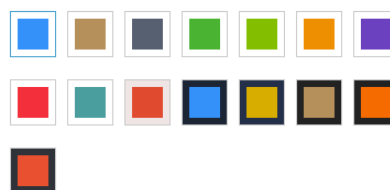
Informacja: W każdej chwili możesz dezaktywować własny schemat kolorystyczny ustawiając jeden z dostępnych schematów predefiniowanych

Podgląd z przykładową stroną



Zobacz wybrany schemat kolorystyczny w trybie podglądu

Schematy predefiniowane



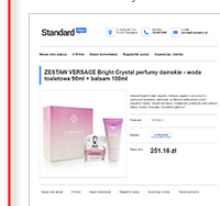
Schemat własny



Podgląd z przykładowym emailom



Podgląd z przykładowym szablonem aukcji



Ustaw wybrany schemat

IAI udostępniła możliwość stworzenia własnego schematu (1) zawierającego indywidualne ustawienia kolorystyczne dostosowane do brandingu sklepu. I ten mechanizm jest od razu połączony z standardowymi szablonami aukcji (2). Co jest kompleksowym rozwiązaniem wspierającym wszechstronną komunikację marki sklepu. Przygotowany schemat może być następnie wykorzystywany w standardowym template sklepu jak również w jego domyślnych szablonach wiadomości e-mail oraz aukcji. Pozwala to na większą swobodę w zakresie indywidualnego dopasowania kolorystyki do własnych potrzeb Klienta bez ponoszenia dodatkowych

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

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

kosztów. W przypadku sklepów, które muszą być uruchomione szybko i w niskim budżecie jest to idealne rozwiązanie minimalizujące koszty oraz „time to market”. Z drugiej strony zapewnia bardzo estetyczny wygląd, spójną komunikację i olbrzymią funkcjonalność IAI-Shop.com (IdoSell Shop). **W ten sposób Spółka ułatwia start nowych sklepów obecnych i przyszłych klientów, co przekłada się na jej przychody z abonamentów i prowizji.**



Zupełnie nowy STANDARD Catalog to elektroniczny katalog produktów, który umożliwia prezentację towarów, budowanie relacji z klientami i wszystkie możliwości sklepów związane z pozycjonowaniem i marketingiem, ale bez możliwości składania zamówienia przez internet.

Szablon STANDARD Catalog w nowym wydaniu charakteryzuje się nowoczesnym i minimalistycznym designem. Szablon STANDARD Catalog posiada wiele stref banerowych i opisowych CMS. Duże zdjęcia produktów są prezentowane w odpowiedniej proporcji do treści katalogu. To co wyróżnia internetowy katalog od standardowej papierowej wersji to, m.in. możliwość wprowadzania szybkich korekt i zmian w treści. Z wykorzystaniem narzędzi SEO i innych narzędzi marketingowych można odnaleźć katalog w wynikach wyszukiwania (np. w wyszukiwarce (Google), bez bezpośredniego kontaktu z klientem np. na targach branżowych, emailowo lub telefonicznie. Katalog można łatwo i w nieograniczony sposób udostępniać wszystkim zainteresowanym osobom, bez względu na odległość. Dedykowany dla wszystkich osób, przykładających dużą wagę do prezentacji swoich towarów i usług, ale jednocześnie niepotrzebujących standardowego sklepu internetowego. **To otwarcie na nowy rodzaj klienta, czyli firm, która potrzebuje prezentacji i promocji oferty, ale sprzedaż opiera np. o model bezpośredni, na przykład na targach lub wystawach.**



POKAŻ TYLKO

Wysyłka w 24h (60)

Dostępność (116)

Bestseller (7)

Dostępne od ręki (90)

OK

Kolejną zmianą w szablonach sklepów, która idealnie trafia w świąteczny szczyt zakupowy jest możliwość **[dodania na liście towarów filtra "Wysyłka w 24h". Znacznie ułatwia to kupującym podjęcie decyzji o wyborze towaru, jeżeli mają pewność, że zostanie ona błyskawicznie zrealizowana. To przekłada się na wyższą konwersję sklepów.](#)** Opcja jest przydatna w sklepach, które wysyłają zamówienia w ciągu 24h od ich złożenia, ale nie z każdego magazynu realizują zamówienia w takim standardzie lub część towarów ściąga w modelu just-in-time. Wtedy mogą łatwo pozwolić kupującym wybrać to co faktycznie będzie wysłane w 24h. **Zwiększenie konwersji, to zwiększenie sprzedaży w sklepach korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop). To przekłada się przez prowizje oraz wyższe abonamenty, na wyższe przychody Spółki.**

Jedną z wielu zalet korzystania z modelu SaaS jest **[pewność klientów, że sklep będzie dostosowany w sposób automatyczny i standardowy do zmieniającego się otoczenia prawnego lub integracyjnego.](#)** Właściciele tysięcy sklepów nie muszą przy każdej zmianie w otoczeniu sklepu inwestować w realizację zmian w oprogramowaniu lub szablonach obciążając tym swoich pracowników lub korzystając z zewnętrznych agencji i być zdanym na ich ceny lub kolejki. **W modelu SaaS firma dostarczająca usługę dba, żeby jej klienci bezpiecznie sprzedawali jak najwięcej.** Dlatego przy okazji takich zmian robi to nieinwazyjnie, bezpiecznie i efektywnie dla ich biznesu. Podobnie jest w obecnej sytuacji, kiedy **[serwis Allegro.pl zmienia warunki wystawiania aukcji na zasady ujednoliconego opisu ofert.](#)** Oferty sprzedawców, którzy nie dostosują swoich szablonów przed wprowadzeniem zmian, przestaną być widoczne dla kupujących w tym serwisie. Choć zmiana wchodzi w życie od lutego 2018 roku **[Spółka dbając o biznes klientów już teraz dostosowała wystawianie aukcji z panelu sklepu do nowych zasad ujednoliconego opisu ofert na Allegro.](#)** **W ten sposób zapewniona jest ciągłość sprzedaży sklepów korzystających z integracji IAI-Shop.com z serwisem Allegro, a większa sprzedaż sklepów wprost przekłada się na wyższe przychody Spółki.**

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

W poprzednim 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. Do tej pory nie było możliwości modyfikacji ceny tylko w serwisach OTA (tj. eholiday.pl, Booking.com, Expedia itp.), a **ulepszony kalendarz zarządzania cenami, pozwala na modyfikację tylko samych cen w serwisach OTA bez zmiany cen w Widgecie. Czyli można stosować inne polityki cenowe dla serwisów które pobierają prowizję oraz dla gości wynajmujących pokój bezpośrednio.** To pozwala klientom IdoSell Booking tworzyć bardziej indywidualne strategie cenowe w zależności od opłacalności danego kanału dystrybucji oferty. W efekcie przełoży się to na zwiększenie przychodów ze sprzedaży, a to przez abonamenty i prowizje na przychody IAI.

Ponadto komunikacja klienta IdoSell Booking

(<http://www.idosell.com/pl/booking/>) została rozbudowana o kanał SMS. We wcześniej wiadomości transakcyjne wysyłane były e-mailami. Jeżeli gość hotelowy był w drodze, to mógł wiadomość odczytać z opóźnieniem, SMS jest dużo bardziej dostępny. **IdoSell Booking posiada rozbudowane narzędzie, do wysyłki wiadomości transakcyjnych do rezerwujących, wykorzystując do tego kanały e-mail, a teraz także SMS.** Można zarządzać wysyłką i edytować treść takiej wiadomości, którą otrzymuje gość. IAI przygotowało 10 szablonów informacji SMS, w których rekomenduje wysyłanie SMS do rezerwujących.



Dzięki **wprowadzeniu integracji z Google Tag Managerem**, klient IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking/>) ma ułatwioną pracę z licznymi kodami marketingowymi (Google AdWords, Analytics, Facebook, Doubleclick oraz wiele innych), które pozwalają na śledzenie, mierzenie i akcje marketingowe do użytkowników strony. Dzięki niemu praca SEM managera przebiega szybciej i sprawniej, kampanie klientów IdoSell Booking są lepiej dostosowane do rynku, sezonu i klientów, a przez to rośnie ruch na ich stronach. **To powoduje więcej zamówień i wyższe prowizje dla IAI.**



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

1. 8 listopada 2017 r. – [Raport miesięczny za październik 2017 r.](#)
2. 14 listopada 2017 r. - [Raport okresowy za III kwartał 2017 roku](#)

W listopadzie 2017 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnego raportu przez system ESPL.

Raport miesięczny IAI S.A. za listopad 2017 r.
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](http://www.IAI-sa.com)



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 grudniu 2017 i styczniu 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W grudniu 2017 i styczniu 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 stycznia 2018 – raport miesięczny za grudzień 2017 r.
2. styczeń 2018 roku – publikacja harmonogramu raportów w 2018 r.

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