



Raport miesięczny IAI S.A.

za maj 2016 roku

Szczecin, 8 czerwca 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 maj 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.

Spółka, kolejny rok z rzędu, utrzymuje zasadę wypłacania dywidendy. W tym roku Zarząd rekomenduje WZA wypłatę 6 gr na akcję, a ostateczną decyzję oczywiście podejmie WZA 23 czerwca 2016 roku. Decyzja podparta jest bardzo dobrymi wynikami po pierwszym kwartale oraz systematycznym rozwojem usług, które generują rosnące przychody. Również nowości zaprezentowane w maju, szybko przełożą się na wzrost przychodów Spółki.

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

Spółka systematycznie rozbudowuje system WMS, wskazując, że sprawna obsługa zamówień jest kluczowa do wzrostu sklepu internetowego. Nawet przy pozyskaniu dużego ruchu do sklepu, bez sprawnej obsługi magazynu oraz zamówień, sklep nie będzie w stanie przełożyć tego ruchu w długookresowy wzrost.





W maju IAI zaprezentowała system weryfikacji zamówień - webowy odpowiednik możliwości, które dotychczas zarezerwowane były tylko dla specjalistycznych rozwiązań takich jak IAI Scanner. Moduł pozwala sprawdzić zgodność towarów, które magazynier dostarczy do sekcji pakowania, z faktycznym zamówieniem klienta. Dzięki temu klient zaoszczędza czas na ewentualne reklamacje i gwarantuje sobie pełną satysfakcję kupujących z bezbłędnie obsłużonych zamówień w sklepie internetowym. Rozwiązanie Spółki jest odpowiedzią na problemy klientów końcowych, którzy otrzymują towary niezgodne z ich zamówieniem. Czemu następstwem są reklamacje, niezadowolenie klienta i ponowna wysyłka zamówienia, która może pochłonąć nawet całą marżę sprzedającego. Teraz osoba pakująca towary ma możliwość weryfikacji zgodności dostarczonych do pakowania towarów, a po pozytywnej weryfikacji, zamówienie automatycznie otrzymuje status "gotowe do wysłania" i to samo dotyczy dokumentów do zamówienia - generują się automatycznie tu i teraz, bez konieczności generowania ich później, osobno. **Wiele razy zarząd podkreślał, jak bardzo zaawansowane funkcje sprawdzają się w obsłudze dużych sprzedawców i ponoszenie nakładów**

na nie zwraca się w postaci przychodów od dużych klientów lub sklepów, które dzięki IAI-Shop.com szybko rosną. Przykładem, który to potwierdza, również w kontekście rozbudowy WMS o kolejne funkcje, jest obsługa sprzedaży B2B Farutex, 25-letniej firmy, lidera dystrybucji żywności dla gastronomii i sektora HoReCa w Polsce. Również inne firmy wykorzystujące takie zaawansowane funkcje albo szybko rosną albo pozwala im to obsłużyć już posiadany duży ruch, a to przekłada się na przychody Spółki.

Z jednej strony Spółka działaniami w zakresie WMS obniża ryzyko wystąpienia przesyłki, ale z drugiej, nowościami jak obsługa cashback, pozwala lepiej obsługiwać różne scenariusze, w tym m.in. zwrotu dla kupującego. Od maja sklepy internetowe IAI-Shop.com mogą przekazywać środki z powrotem do klienta bezpośrednio z systemu zarządzania zamówieniami (WMS) dosłownie jednym kliknięciem. Do tej pory, gdy klient zrezygnował z zamówienia lub dokonał zwrotu, wypłata środków wpłaconych przez systemy płatności elektronicznych wymagała logowania do panelu operatora płatności, wyszukiwania wpłaty oraz zlecenia zwrotu. Teraz zwroty płatności stają się prostsze. Klientom płacącym za zamówienia można zlecić płatność powrotną bezpośrednio z panelu IAI-Shop.com. Sklep zyskuje na tym oszczędność czasu na obsługę zwrotów płatności a także automatyczne zaksięgowanie zwrotu. Klient które zwrot jest dobrze i szybko obsłużony, zamówi w przyszłości więcej i częściej nowych rzeczy.

WYBIERZ FORMĘ ZWROTU NALEŻNOŚCI

 <p>Saldo klienta Wybieram zwrot kwoty na saldo klienta, do wykorzystania przy okazji realizacji kolejnych zakupów w sklepie.</p> <p>DARMOWA PRZESYŁKA DO SKLEPU Przy wyborze zwrotu środków na saldo klienta. Dla wybranej formy zwrotu.</p>	 <p>Przelew Wybieram zwrot kwoty w formie przelewu bankowego na konto:</p> <input data-bbox="944 1079 1348 1131" type="text"/>
--	---

Wróć do poprzedniego kroku

Przejdź dalej >

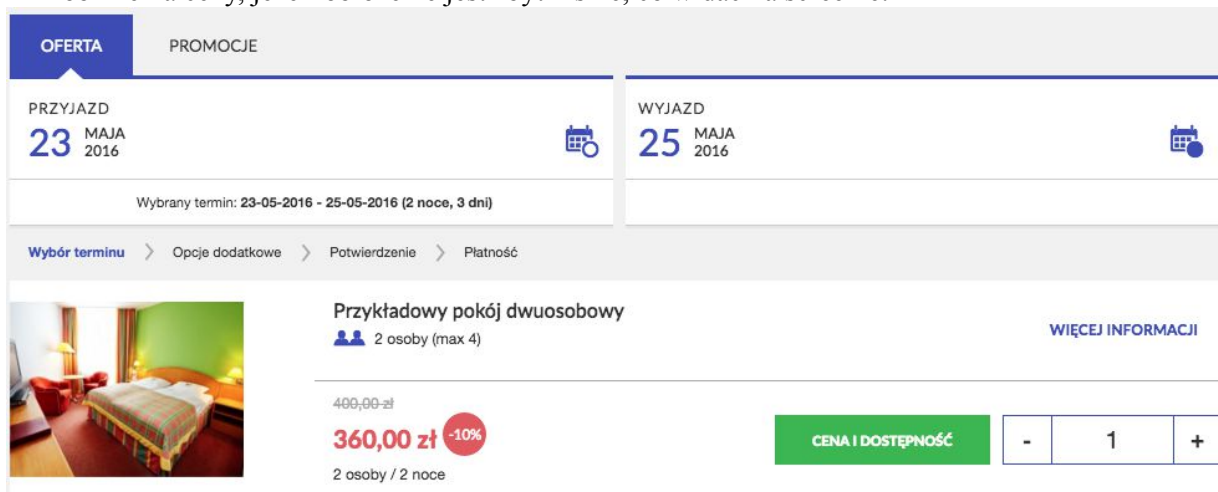
Aby jeszcze bardziej zachęcić kupującego do pozostania w sklepie, Spółka do konfiguracji tanich przesyłek zwracanych towarów z Poczta Polska i IAI dodała nową opcję, która oferuje kupującym darmowe przesyłki zwrotne do sklepów tylko pod warunkiem zwrotu środków na saldo kupującego w sklepie. Ta opcja gwarantuje sklepowi, że zwrócone środki klient i tak wyda w tym sklepie. W przeciwnym razie, gdy klient zdecyduje się na zwrot przelewem na konto bankowe lub po przez błyskawiczną wypłatę "cash-back" koszt przesyłki zwrotnej pokryje klient. Ułatwienie obsługi zwrotów sklepom i kupującym daleko ponadto co jest ciągle standardem rynkowym buduje przewagę konkurencyjną klientów Spółki. **W skali jakiej działa Spółka ma to szansę podnieść ogólne standardy panujące na rynku i w przelożyć się w ogóle na wzrost zaufania do sprzedaży internetowej, częstotliwość zamawiania i wielkość koszyka. Efekty, takich nawet pozornie niewielkich zmian, w dużej skali będą wymierne finansowo.**

Informacje dotyczące IdoSell Booking:

IdoSell Booking również rozwijany jest pod kątem zwiększenia sprzedaży klientów oraz satysfakcji rezerwujących. Tu, przez prowizyjny model opłat, przełożenie sprzedaży na przychody jest jeszcze

bardziej widoczne niż w IAI-Shop.com.

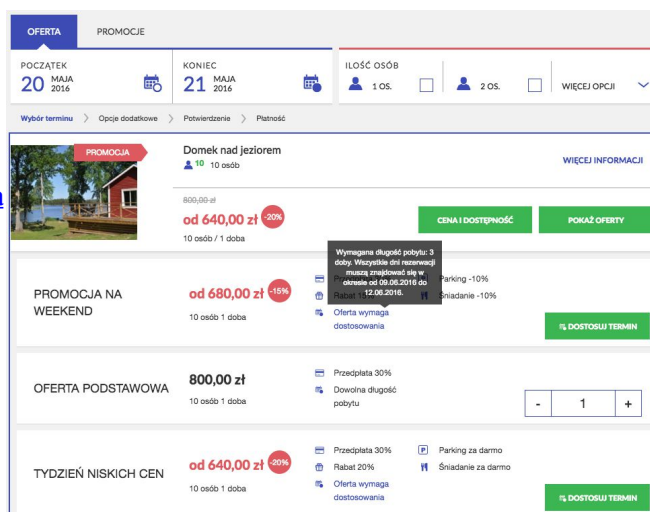
Aby pozwolić właścicielom miejsc noclegowych realizować wyższe przychody ze sprzedaży IAI wprowadziło [mechanizm optymalizacja ceny sprzedaży \(Price Optimizer\) w zależności od zajętości w danym terminie](#). Jest to rozwiązanie automatyczne, które np. podnosi cenę kolejnych rezerwacji np. gdy zostają ostatnie egzemplarze spośród całej oferty lub oferty danego standardu. Po osiągnięciu poziomu rezerwacji np. 50% zajętości, cena rezerwacji na ten dzień będzie wyższa. Co ważne wkrótce, cena będzie też automatycznie zmieniana w zintegrowanych kanałach przez Channel Manager. Dzięki temu modułowi, wygenerujesz dodatkowy, czysty zysk, w terminach w których i tak np. wszystkie pokoje lub egzemplarze zostałyby zarezerwowane. Działa to również w stronę obniżenia ceny, jeżeli obłożenie jest zbyt niskie, co widać na screenie:



The screenshot shows a booking interface with two tabs: 'OFERTA' and 'PROMOCJE'. Under 'OFERTA', there are two date pickers: 'PRZYJAZD 23 MAJA 2016' and 'WYJAZD 25 MAJA 2016'. Below them, it says 'Wybrany termin: 23-05-2016 - 25-05-2016 (2 noce, 3 dni)'. There are navigation links: 'Wybór terminu', 'Opcje dodatkowe', 'Potwierdzenie', and 'Płatność'. A room image is shown on the left, and on the right, it says 'Przykładowy pokój dwuosobowy' for '2 osoby (max 4)'. The price is '400,00 zł' with a '-10%' discount, resulting in '360,00 zł' for '2 osoby / 2 noce'. A green button says 'CENA I DOSTĘPNOŚĆ' and a quantity selector shows '1'.

Warto podkreślić, że rozwiązania typu Price Optimizer kosztują zazwyczaj wiele tysięcy złotych. Rozwiązanie wbudowane w IdoSell Booking jest proste, automatyczne i bezobsługowe, a realizuje dokładnie tę samą funkcję, bez żadnych dodatkowych opłat. **Aktywnie wspiera sprzedaż rezerwacji, a to przez opłaty prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

[Zarządzanie promocjami, to kolejne narzędzie, dzięki któremu właściciel obiektu noclegowego może wpłynąć na wzrost sprzedaży, służące do zarządzania ceną. Pozwala tworzyć różnorodne oferty promocyjne np. Oferta dnia czy Promocja na lato](#). Liczba możliwości jakie daje ten moduł jest bardzo duża. Większość osób dokonujących zakupów kieruje się poziomem cen oraz dodatkowymi możliwościami udostępnianymi w ramach promocji. Zdefiniowane promocje mogą obejmować pełną ofertę lub dotyczyć tylko wybranych pozycji. W ramach promocji jest możliwość nadawania rabatu na wskazane dodatki przez co zwiększa się atrakcyjność oferty. Np. W ramach promocji możesz zaoferować śniadanie za darmo albo dać atrakcyjną cenę na dodatek typu atrakcja np. jazda konna. **Zmiana ta, jak też opisywana wcześniej optymalizacja cen, ma na celu zwiększenie sprzedaży i przełożenie się przez prowizje na przychody Spółki.**



The screenshot shows a booking interface with tabs 'OFERTA' and 'PROMOCJE'. It displays a search for 'Domek nad jeziorom' for 10 people from May 20 to May 21, 2016. Several promotional offers are listed: 'Domek nad jeziorom' for 640,00 zł (-20%), 'PROMOCJA NA WEEKEND' for 680,00 zł (-15%), 'OFERTA PODSTAWOWA' for 800,00 zł, and 'TYDZIEŃ NISKICH CEN' for 640,00 zł (-20%). A tooltip explains that a 3-day stay is required for the weekend promotion. A 'Wymagana długość pobytu: 3 doby. Wszystkie dni rezerwacji muszą znajdować się w okresie od 09.05.2016 do 12.05.2016.' is shown. Other details include 'Przedpłata 30%', 'Dowolna długość pobytu', 'Parking -10%', 'Śniadanie -10%', 'Oferta wymaga dostosowania', 'Przedpłata 30%', 'Rabat 20%', 'Oferta wymaga dostosowania', 'Parking za darmo', and 'Śniadanie za darmo'. A quantity selector shows '1'.

Raport miesięczny IAI S.A. za maj 2016

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



Szacunkowe przychody ze sprzedaży w maju 2016 roku wyniosły około 1,45 miliona złotych netto.

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

1. 9 maja 2016 r. – [Raport miesięczny za kwiecień 2016 r.](#)
2. 13 maja 2016 r. - [Raport okresowy za I kwartał 2016 roku](#)
3. 27 maja 2016 r. - [Raport roczny Spółki za 2015 rok](#)
4. 27 maja 2016 r. - [Rekomendacja wypłaty dywidendy z zysku za rok 2015](#)
5. 27 maja 2016 r. - [Zwołanie Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia IAI S.A.](#)

W maju 2016 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI:

1. 27 maja 2016 r. - Ogłoszenie o zwołaniu Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia IAI S.A.

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 czerwcu i lipcu 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W czerwcu i lipcu 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 23 czerwca 2016 r. – Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy IAI S.A.
2. 8 lipca 2016 r. - Raport miesięczny za czerwiec 2016 r.

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