



# Raport miesięczny IAI S.A.

za lipiec 2016 roku

Szczecin, 8 sierpnia 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 lipiec 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.

Uwagę zwracają nowości, które pozwalają na bardzo indywidualne wdrożenia w ramach SaaS. Pozwalają bardzo precyzyjnie i spersonalizowanie przygotować proces składania zamówienia, dodać wyjątkowe usługi do sprzedaży towarów lub przygotować nietypowe integracje w ramach ISF, a w IdoSell Booking dostosować wygląd Widgetu do własnych potrzeb.

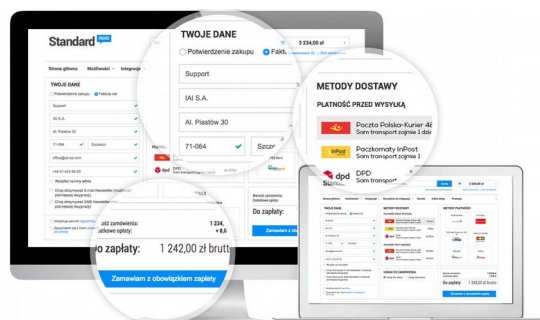
### Informacje dotyczące IAI-Shop.com (IdoSell Shop):

Bardzo interesująca nowość z lipca to [One Step Checkout Process. W IAI-Shop.com możesz dowolnie spersonalizować formularz składania zamówienia, zawierając go nawet na jednej stronie.](#)

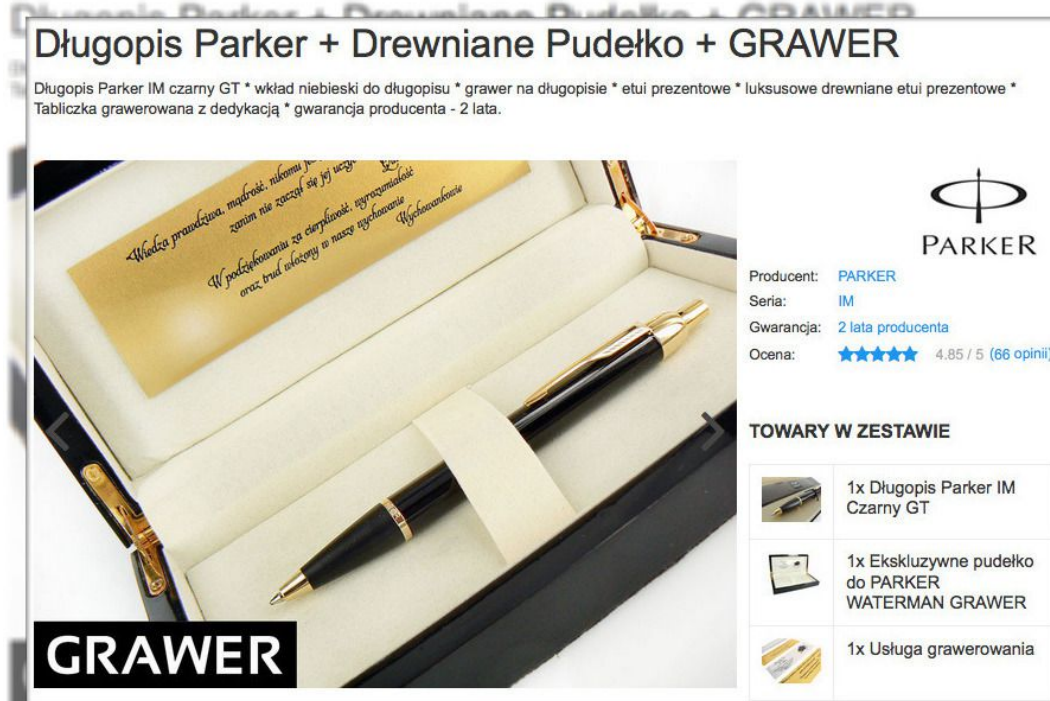


Spółka systematycznie pracuje nad coraz szerszymi możliwościami personalizacji template sklepu internetowego. Teraz oferuje klientom możliwość składania zamówienia tylko na jednej podstronie lub dowolnej personalizacji procesu składania zamówienia (COP). Ta personalizacja obsługuje nawet bardzo rozbudowany proces składania zamówienia. System COP stworzony przez IAI jest obecnie najbogatszym i najbardziej elastycznym systemem dostępnym na rynku. Każdy krok jest integratorem szeregu opcji począwszy od wielu systemów płatności, sposobów dostawy (włączając w to takie systemy jak Paczka w Ruchu czy Paczkomaty), po możliwość złożenia zamówienia w konkretne miejsce w dokładnie określonym terminie (np. odbiory osobiste w sklepach stacjonarnych). Na uwagę zasługuje fakt, że system posiada w pełni ergonomiczną opcję edycji zamówienia w czasie rzeczywistym. Ponadto, oczywiście, jest responsywny.

Warto podkreślić, że tego typu projekty do tej pory były możliwe tylko w rozwiązaniach z indywidualnym kodem lub open source. A to pociąga za sobą utratę gwarancji producenta systemu nad wdrożeniem, brak darmowych aktualizacji i innych zalet SaaS. W rozwiązaniu IAI-Shop.com, jest ono tworzone w odrębnej warstwie, nie ingerującej w engine. Tym samym sklep internetowy nadal ma pełną opiekę



serwisową i aktualizacje, a nawet może samodzielnie zmieniać template swojego sklepu z indywidualnym One Step Checkout Process. **Co jest bardzo dobrą opcją dla wymagających klientów oczekujących skomplikowanych, bardzo indywidualnych wdrożeń. Co oczywiście przekłada się na wyższą sprzedaż IAI.**






**Długopis Parker + Drewniane Pudełko + GRAWER**

Długopis Parker IM czarny GT \* wkład niebieski do długopisu \* grawer na długopisie \* etui prezentowe \* luksusowe drewniane etui prezentowe \* Tabliczka grawerowana z dedykacją \* gwarancja producenta - 2 lata.

Producent: **PARKER**  
Seria: **IM**  
Gwarancja: **2 lata producenta**  
Ocena: **★★★★★ 4.85 / 5 (66 opinii)**

**TOWARY W ZESTAWIE**

	1x Długopis Parker IM Czarny GT
	1x Ekskluzywne pudełko do PARKER WATERMAN GRAWER
	1x Usługa grawerowania

Kolejną nowością jest możliwość sprzedaży usług w sklepach internetowych. Wielu sprzedawców chce sprzedawać usługi, obok towarów, w swoich sklepach. Jednak nie mają technicznej możliwości aby to zrobić. [Teraz IAI zaprezentowało rozwiązanie tego problemu, czyli nowy tp towaru – usługę.](#) W sklepach internetowych IAI-Shop.com usługa może być sprzedawana jako: **składowa zestawu** (np. zestaw długopisów + indywidualny grawer (usługa)), **część kolekcji** (np. laptop + pakiet biurowy + opcjonalnie instalacja oprogramowania (usługa)) lub **towar sprzedawany osobno** (np. naprawa urządzeń czy projekt graficzny logo sklepu). Dzięki usługą sklepy mogą bardziej personalizować swoją ofertę i dokładać do niej serwis, który może być wysokomarżowy i jednocześnie budować zaufanie oraz lojalność klienta. Z drugiej strony serwis może być także bonusem zachęcającym do kolejnych zakupów lub zwiększenia wartości koszyka. To przekłada się na cały szereg nowych polityk sprzedaży. **A dzięki narzędziom od IAI sklepy mogą sprzedawać więcej, co przez abonamenty oraz opłaty prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Aby przyciągać więcej nowych klientów [Spółka wprowadziła integrację sklepów internetowych z Facebook Product Ads i Facebook Pixel Code.](#) Facebook Product Ads umożliwia skuteczne zaprezentowanie na Facebooku towarów z sklepu z wgranej wcześniej listy produktów oraz na podstawie informacji zebranych przez zainstalowany w sklepie Facebook Pixel Code, który dostosuje ofertę do użytkownika. Po umieszczeniu odpowiedniego kodu w sklepie internetowym tzw. pixels, będzie on śledził użytkowników Facebooka, którzy odwiedzili sklep. Później, odwiedzając Facebooka, zostaną zachęcani do ponownego odwiedzenia strony sklepu przez

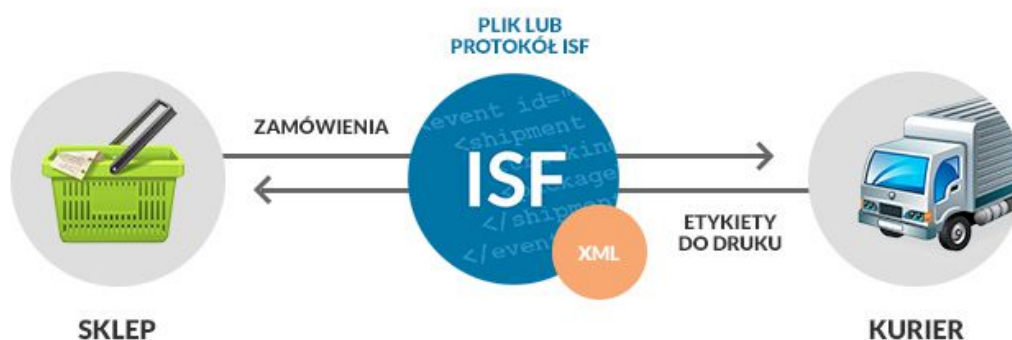


Raport miesięczny IAI S.A. za lipiec 2016

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

wyświetloną reklamę towarów z sklepu, która przypomni o produktach obejrzanych wcześniej w sklepie, lub tych które zostały porzucone w koszykach. Wygenerowana oferta pozwala pokazać potencjalnemu klientowi produkty w okienku reklamowym na Facebook, targetowane na konkretnego użytkownika, i powiązane z jego wcześniejszymi zakupami w sklepie. **Przyczyni się do większego ruchu w sklepach oraz konwersji, co ponownie przez abonamenty oraz opłaty prowizyjne przełoży się na przychody IAI.**

Spółka wydała kolejny otwarty format na rynku. [ISF, czyli nowy, otwarty format i API dedykowane podłączaniu dowolnego kuriera i brokera kurierskiego do WMS sklepów internetowych.](#)



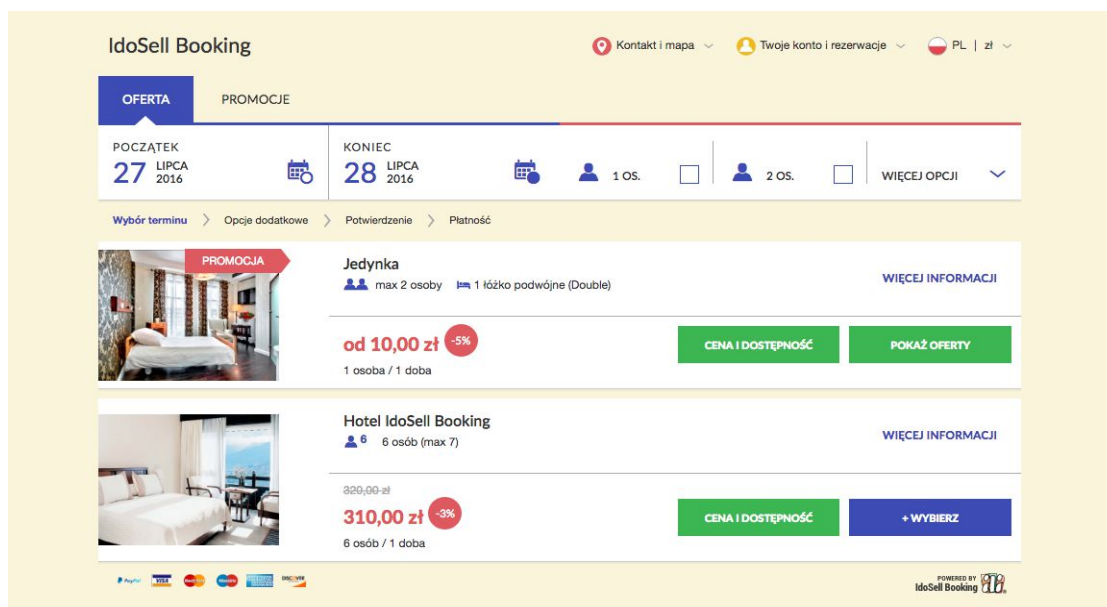
IAI inwestuje w podejście łączące zalety modelu Otwartego Oprogramowania (ang. Open Source) i SaaS tworząc usługę Otwartego SaaS<sup>TM</sup>. Dostarczając w SaaS usługę sklepu internetowego dużym wyzwaniem jest zaoferowanie możliwości integracji z dziesiątkami usług kurierskich i brokerskich, czasami takich których nikt inny nigdy nie użyje. Każda integracja jest inna, a jej wykonanie kosztuje nawet dziesiątki tysięcy za każdą. Dlatego IAI inwestuje w budowę i rozpropagowanie otwartych standardów. **Nowym jest otwarty standard integracji ISF (ang. Internet Shipment Format).** Format, który umożliwia wymianę danych o przesyłkach przez pliki lub webserwisy z dowolnym brokerem, kurierem, firmą frachtową czy fulfillmentową. Tworząc ISF Spółka opracowała go tak, aby w wersji webserwisowej, łącząc się z różnymi firmami, oferował pełną automatyzację wydruków np. etykiet kurierów. Czyli bez względu na sposób obsługi danej przesyłki kurierskiej, o ile broker lub kurier obsługuje Webservice ISF, etykiety będą generowane w tle lub na żądanie i trafią automatycznie na drukarkę podłączoną do IAI Printer, gdy np. zamówienie będzie zweryfikowane kolektorem danych (IAI Scanner). Na nowym rozwiązaniu skorzystają brokerzy usług kurierskich oraz sami kurierzy, hurtownie drop shipping, firmy fulfillment i oczywiście same sklepy, które zautomatyzują zlecenie kuriera i generowanie dokumentów. **Spółka skorzysta, ponieważ więcej firm będzie polecać swoim klientom jej rozwiązanie, a będą otwartą na potrzeby rynku może efektywniej i sprawniej realizować nawet bardzo indywidualne wdrożenia i integracje z mniejszymi, ale np. specjalistycznymi, firmami.**

## Informacje dotyczące IdoSell Booking:

### Nowy Cennik oraz Regulamin usługi zmieniają sposób pobierania opłat za IdoSell Booking

**Bridge.** Do tej pory abonament na licencję aplikacji IdoSell Booking Bridge był roczny i konieczne było wygenerowanie klucza. Od nowej wersji generowanie klucza nie będzie już potrzebne, a naliczanie abonamentu będzie odbywało się w trybie miesięcznej subskrypcji. Zwiększy to elastyczność zamawiania aplikacji oraz przełoży się na wyższe przychody Spółki.

Sporo zmian zaszło w możliwościach prezentowania Kalendarza Rezerwacji (Widgetu) na stronach internetowych ośrodków noclegowych oraz u Booking Partnerów ([serwisy agregujące oferty i sprzedające je za pomocą IdoSell Booking](#)). Niedawno informowaliśmy o możliwości wyboru schematu kolorystycznego Kalendarza rezerwacji (Widgetu). **Teraz, dodatkowo można zmienić kolor tła Kalendarza rezerwacji (Widgetu) osadzonego w iframe na przezroczysty, co pozwala na pełne wkomponowanie go w kolorystykę strony.** Dodatkowo, zmieniliśmy mechanizm automatycznego dostosowywania się Widgetu do rozmiarów strony internetowej. Dotychczas Kalendarz rezerwacji (Widget) osadzany był w oknie (iframe) o stałej wysokości, co powodowało np. konieczność przewijania ofert. Teraz wysokość dostosowuje się automatycznie.



Dodatkowo, bardzo podobne zmiany pozwalające na [dostosowanie kolorystyczne kalendarza rezerwacji \(Widget\)](#) oraz [zmiany tła na przezroczyste i automatyczne dostosowanie wysokości i szerokości Widgetu](#) wprowadzone zostały dla Kalendarzy osadzonych na stronach Booking Partnerów. Pozwala to na lepsze dostosowanie wyglądu Widgetu do strony internetowej, a przez co ułatwia nawigację i poprawia odczucia użytkowników korzystających z Rezerwacji. Większe dopasowanie graficzne do serwisów agregujących oferty jest także silnym argumentem w pozyskiwaniu nowych Partnerów, którzy oczekują dopasowania Widgetu do stylu graficznego ich serwisu. **Te zmiany przełożą się na większą sprzedaż, a co za tym idzie prowizję dla Spółki.**

**Spółka rozbudowała system uprawnień użytkowników panelu administracyjnego.** Dotychczasowy był bardzo prosty. Nowy moduł pozwoli określić do jakich modułów panelu będzie miał dostęp dany użytkownik, w tym wprowadzona została możliwość udostępniania tylko podglądu albo zmian. Można nawet określać uprawnienia dla np. określonego przedmiotu rezerwacji lub lokalizacji (np. konkretnego apartamentu). Dzięki nim właściciel albo zarządca obiektu ma pełną kontrolę nad



wyświetlaną zawartością w panelu IdoSell Booking, przyporządkowując poszczególnym użytkownikom dostęp do wybranych opcji i treści. Jako Administrator panelu właściciel lub zarządca może w każdym momencie zmieniać ustawienia i nadawać prawa dostępowe w zależności od potrzeb czy pełnionych funkcji np. inne prawa otrzyma recepcjonista a inne dział marketingu. Uprawnienia te mogą: wykluczyć dostęp do wybranych modułów, dać możliwość tylko odczytu informacji lub dać pełen dostęp. **Pozwala to sprawniej obsługiwać większe ośrodki noclegowe lub właściciele apartamentów, którzy np. outsourcują część prac związanych ze swoją ofertą. Takie zmiany przyciągają kolejnych klientów, którzy oczekują automatyzacji codziennych obowiązków.**

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

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

1. 8 lipca 2016 r. – [Raport miesięczny za czerwiec 2016 r.](#)

**W lipcu 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 sierpniu i wrześniu 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W sierpniu i wrześniu 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

---

Raport miesięczny IAI S.A. za lipiec 2016  
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na www.IAI-sa.com](#)  
Strona 6/7

---



- 
1. 12 sierpnia 2016 r. - Raport kwartalny za II kwartał 2016 r.
  2. 8 września 2016 r. - Raport miesięczny za sierpień 2016 r.

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