



Raport miesięczny IAI S.A.

za marzec 2017 roku

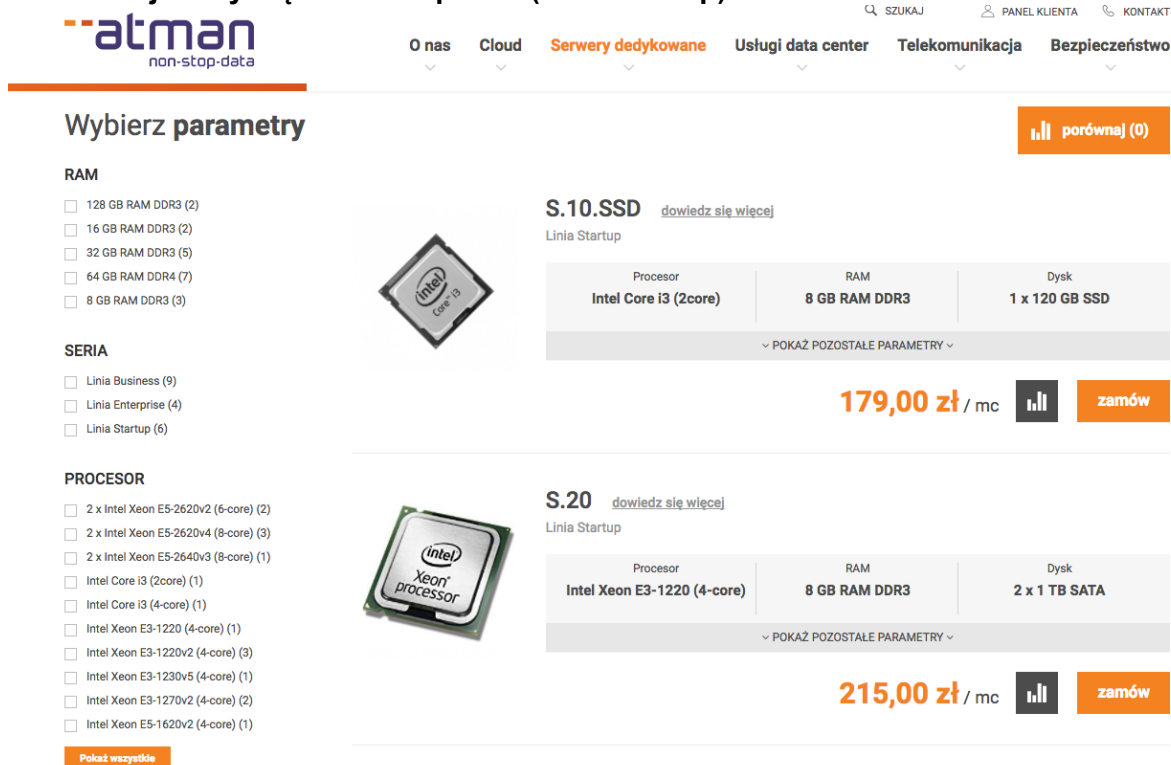
Szczecin, 10 kwietnia 2017 r.

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 marzec 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.

Podsumowanie szacunkowych danych finansowych za marzec i cały pierwszy kwartał pokazuje, że to był bardzo udany czas dla IAI S.A. Spółka osiągnęła rekordowe w swojej historii przychody miesięczne i kwartalne. Według szacunków Zarządu, w marcu przychody ze sprzedaży wyniosły 2,13 miliona złotych netto, czyli aż o 47% więcej niż w marcu 2016. To przekłada się na szacunkowe przychody w całym kwartale ok. 5,88 miliona złotych, czyli o 40% więcej niż rok wcześniej. Przychody są nie tylko wyższe, ale tempo ich wzrostu jest szybsze niż rok temu. To tylko dobrze rokuje Spółce i jej inwestorom. Na pewno ucieszy ich też pozyskiwanie klientów korporacyjnych, korzystających w niekonwencjonalny sposób z IAI-Shop.com (IdoSell Shop). A takie ciekawe wdrożenie IAI przeprowadziła dla lidera polskiego rynku data center, ATM S.A. (GPW: ATM).

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



The screenshot shows the 'Wybierz parametry' (Choose parameters) section of the Atman website. It features a navigation bar with 'Szukaj', 'Panel Klienta', and 'Kontakt'. Below the navigation, there are tabs for 'O nas', 'Cloud', 'Serwery dedykowane', 'Usługi data center', 'Telekomunikacja', and 'Bezpieczeństwo'. The main content area is divided into two sections: 'RAM' and 'SERIA'. The 'RAM' section lists options like 128 GB RAM DDR3 (2), 16 GB RAM DDR3 (2), 32 GB RAM DDR3 (5), 64 GB RAM DDR4 (7), and 8 GB RAM DDR3 (3). The 'SERIA' section lists 'Linia Business (9)', 'Linia Enterprise (4)', and 'Linia Startup (6)'. The 'PROCESOR' section lists various Intel Xeon and Core processors. A 'Pokaż wszystkie' button is at the bottom left. On the right, there are two server configuration cards. The first card, 'S.10.SSD', shows 'Intel Core i3 (2-core)', '8 GB RAM DDR3', and '1 x 120 GB SSD' for 179,00 zł / mc. The second card, 'S.20', shows 'Intel Xeon E3-1220 (4-core)', '8 GB RAM DDR3', and '2 x 1 TB SATA' for 215,00 zł / mc. Both cards have a 'zamów' button.

ATM S.A. jest notowanym na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie liderem polskiego rynku centrów danych i ekspertem w zakresie bezpieczeństwa transmisji i przetwarzania danych. Pod marką [Atman](#) świadczy usługi kolokacji i hostingu oraz usługi w chmurze we własnych centrach danych o łącznej powierzchni 13 600 mkw. [Ciekawe w tym wdrożeniu jest to, że Atman.pl zastąpił swoją dotychczasową stronę internetową odświeżonym portalem sprzedażowym, opartym o IAI-Shop.com.](#) To bardzo interesujące wykorzystanie rozwiązania znanego z branży e-commerce w oparciu silnik stworzony z myślą o sklepach internetowych. Rozwiązanie, w którym towarami nie są klasycznie pojmowane przedmioty jak odzież, meble, sprzęt sportowy itp., a

serwery i moc obliczeniowa. To kolejna duża korporacja, która z powodzeniem wdraża oprogramowanie w SaaS od IAI S.A., wykorzystując je i customizując do swoich specyficznych potrzeb. **Przelamuje to często bezrefleksyjnie powtarzany mit o konieczności tworzenia drogich rozwiązań dedykowanych, kiedy klient jest dużą organizacją. Otwarty SaaS™, który od dłuższego czasu promuje IAI S.A., świetnie się do tego nadaje. Wspólne wdrożenie z ATM S.A., przełoży się na kolejne ciekawe projekty w przyszłości, które w naturalny sposób zwiększą przychody Spółki.**



IAI systematycznie kontynuuje strategię omnichannel z wykorzystaniem IAI POS na potrzeby sprzedaży stacjonarnej. Kolejnym krokiem w jej realizacji, jest wprowadzenie obsługi różnorodnych, zachęcających klientów do większych zakupów, rabatów. Omnichannel jest strategią sprzedaży, która przyświeca idei swobodnego przemieszczania się kupujących w sklepach między kanałami sprzedaży, dzięki czemu mogą kupować w wygodnym dla siebie miejscu i czasie. Nowa wersja IAI POS 5.4 obsługuje teraz także bony towarowe, karty podarunkowe oraz oferty specjalne i towary gratisowe. IAI POS na podstawie podanych przez klienta danych (np. nazwiska, adresu e-mail) lub karty stałego klienta, odczyta z panelu IAI-Shop.com możliwe do wykorzystania rabaty oraz przyzna je podczas zakupu w sklepie stacjonarnym. Po wprowadzeniu opisywanej we wcześniejszych raportach miesięcznych i kwartalnych obsługi kuponów i kart rabatowych w stacjonarnych punktach sprzedaży, teraz możliwa jest w nich również obsługa: **rabatów ilościowych** (od ilości lub od wartości zamówionych towarów, klient otrzymuje rabat, gdy w jego zamówieniu znajdzie się określona ilość towaru (wliczając jego warianty i rozmiary), lub gdy suma należności za taki towar osiągnie ustaloną wartość), **rabatów progowych** (aktywują się, gdy wartość zamówienia, na jeden lub wiele towarów, osiąga określoną kwotę, zwaną kwotą progową), **bonów towarowych** (mogą zostać wykorzystane jednorazowo i jedynie w całości - niewykorzystana kwota przepada, jest to bodziec do zwiększenia wartości zamówienia ponad wartość bonu), **kart podarunkowych** (mogą być używane wielokrotnie i doładowywane po wyczerpaniu salda oraz są zabezpieczone PINem, po złożeniu zamówienia pozostałe saldo dostępne jest przy kolejnych zakupach). W przygotowaniu są kolejne nowości, które wkrótce zostaną wprowadzone i jeszcze bardziej usprawnia egzekwowanie modelu omnichannel przez IAI-Shop.com (IdoSell Booking). Połączenie nowoczesnych narzędzi promocji w szerokim spektrum urozmaiconej sprzedaży, jakimi

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

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



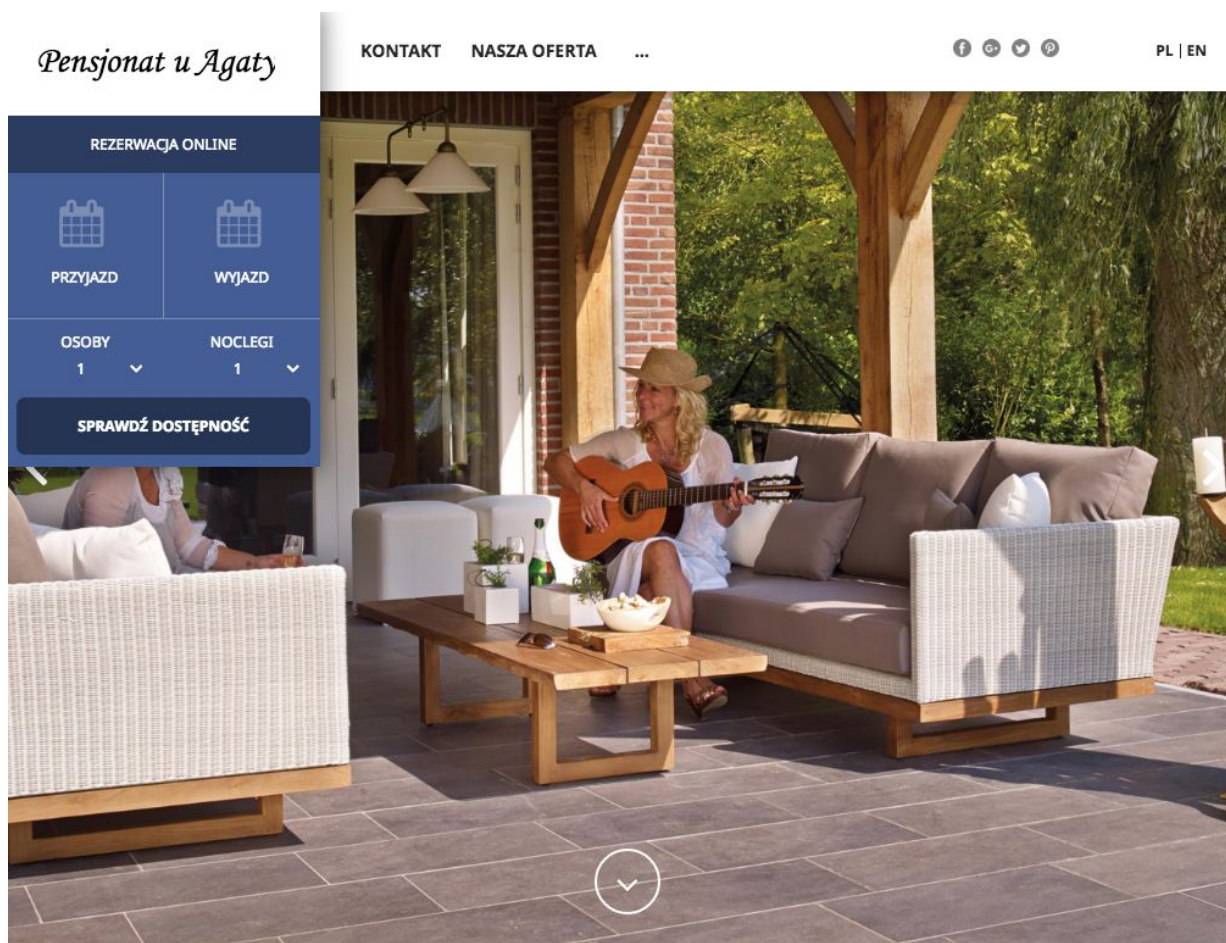
są rabaty oraz bony i karty podarunkowe, a następnie skierowanie ich do wybranych oraz nowych lub lojalnych odbiorców sklepu, wzmocni relacje pomiędzy klientem a oferowanym w sklepie asortymentem. Takie rozwiązania trafiają do firm aktywnie rozbudowujących kanały sprzedaży i szukających nowoczesnych rozwiązań w handlu. **To z jednej strony rozbudowuje możliwości rozwoju biznesu obecnych klientów oraz ułatwia pozyskanie nowych klientów. Oba efekty przekładają się naturalnie na wzrost przychodów Spółki.**

Zwiększanie sprzedaży wymaga lepszej i szybciej analityki. Dotychczasowa analityka konwersji i opłacalności oparta o analizę marży dostępna była tylko w scenariuszu gospodarki magazynowej opartej o IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Wylimitowane zostały ograniczenia i od teraz można korzystać z siły analityki przy udziale zewnętrznych programów magazynowo księgowych np. ERP XL czy Subiekt GT. **[IAI Bridge 7 przenosi koszty zamówień oraz uśrednione ceny zakupu towarów z programów magazynowo-księgowych do panelu IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\).](#)** Zebrane informacje o cenach zakupu pozwalają na lepszą analizę rentowności sprzedaży. **Automatyzacja przenoszenia danych do analizy konwersji i opłacalności przynosi większy zysk z działań marketingowych. Dzięki IAI Bridge 7 stało się możliwe korzystanie z potęgi analizy konwersji i wyliczenia opłacalności dla towarów, których ceny zakupu wprowadzane są do programu magazynowo-księgowego. Te nowości przekładają się na zwiększenie sprzedaży IAI Bridge oraz przez lepszą analitykę sprzedaży samych klientów IAI, co przekłada się przez prowizje oraz opłaty na przychody Spółki.**

Nowe rozwiązania zostały wprowadzone także w dalszej automatyzacji sprzedaży aukcyjnej. Ułatwiają one realizowanie coraz bardziej skomplikowanych scenariuszy sprzedaży. Są to przede wszystkim: **[mapowanie usług kurierskich w profilach ustawień aukcji, by określić które towary zostaną wysłane danym kurierem, przekazywanie EAN dla aukcji wystawianych na Allegro oraz zamykanie aukcji ze stanem o "bardzo małej ilości"](#)**. Przy wystawianiu na aukcjach internetowych towarów o różnych gabarytach i korzystaniu z usług różnych firm kurierskich, dzięki nowej opcji mapowania kurierów w profilu ustawień aukcji można ustalić, które towary jakim kurierem powinny być wysyłane. Dzięki takiemu rozwiązaniu można wystawić np. towary o większym gabarycie za pomocą innego profilu ustawień aukcji, w którym sprzedawca będzie miał zmapowanego kuriera z wynegocjowaną lepszą ceną na przesyłki. Po drugie, dzięki profilom dostępności można w intuicyjny sposób, za pomocą słownego opisu, informować swoich klientów o tym, jak dużo danego towaru sklep ma na stanie. Teraz można wykorzystać ustawienia profili dostępności także do kończenia aukcji, w których towary osiągnęły stan dyspozycyjny określony jako bardzo mała ilość. Gdy towary na aukcji osiągną stan zdefiniowany jako bardzo mała ilość, na liście aukcji do zamknięcia pojawi się propozycja zamknięcia takiej aukcji. **Aukcja taka zostanie zamknięta automatycznie, jeżeli sprzedawca korzysta z opcji automatycznego kończenia aukcji oraz zmiany ilości towarów dostępnych na aukcji. Każda automatyzacja sprzedaży przekłada się na większą efektywność i samą sprzedaż klientów IAI S.A., a to powoduje przez opłaty i prowizje, większe przychody samej Spółki.**

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

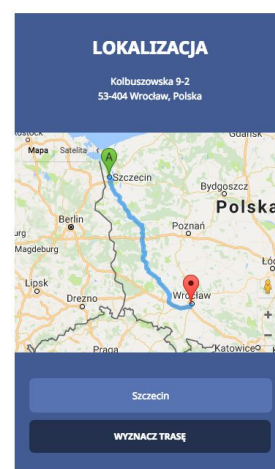
Wszyscy klienci systemu rezerwacji internetowych miejsc noclegowych IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking>), mogą już korzystać **[z nowoczesnej i przejrzystej strony Wizytówki na stronie internetowej swojego obiektu](#)**. Nowa wyszukiwarka ofert na stronie głównej obiektu zwiększa konwersję, ułatwia obsługę gości przykuwając jednocześnie ich uwagę oraz przyspiesza samą rezerwację noclegu. Goście mogą dokonywać rezerwacji na każdej z podstron oszczędzając czas, jaki musieliby poświęcić na przeklikanie do strony z rezerwacją.



Przez kolejne lata IAI S.A. udoskonalała CMS (system zarządzania treścią), optymalizowała stronę pod Social Media i wyszukiwarke Google. Nie było założenia, że Spółka będzie produkowała strony internetowe, pozostawiając tę działalność istniejącym agencjom. Ale w roku 2016 wydarzyła się rzecz niezwykła: klienci IAI S.A. zaczęli przekonywać, że IAI powinna produkować, tak jak to Spółka robi w starszym projekcie IAI-Shop.com (IdoSell Shop), piękne strony hoteli. **Początkiem zmian, są wydane właśnie zupełnie nowe wizytówki: czyli darmowe template dla stron hoteli, które zastępują w całości dotychczas stosowane. Wykorzystują one pełniej potencjał CMS w IdoSell Booking i oferowanych w systemie możliwości. Wykorzystują też wiele nowych technologii.**

Wizytówka to nowoczesna i przejrzysta strona do **prezentacji oferty noclegowej oraz bezpośredniej rezerwacji**. Wizytówki aktywne są dla każdego korzystającego z usługi IdoSell Booking od razu po aktywacji systemu rezerwacji i bez dodatkowych opłat. Można ją wyświetlać na komputerze i telefonie, bo dzięki technice **RWD** Wizytówka automatycznie dostosowuje się do wielkości ekranu. Wizytówka jest dostępna od razu po rejestracji pod tzw. adresem domeny technicznej, ale **można ją skonfigurować także pod swoją własną domeną. Wielojęzyczna Wizytówka jest dostępna od ręki i bez dodatkowych opłat.**

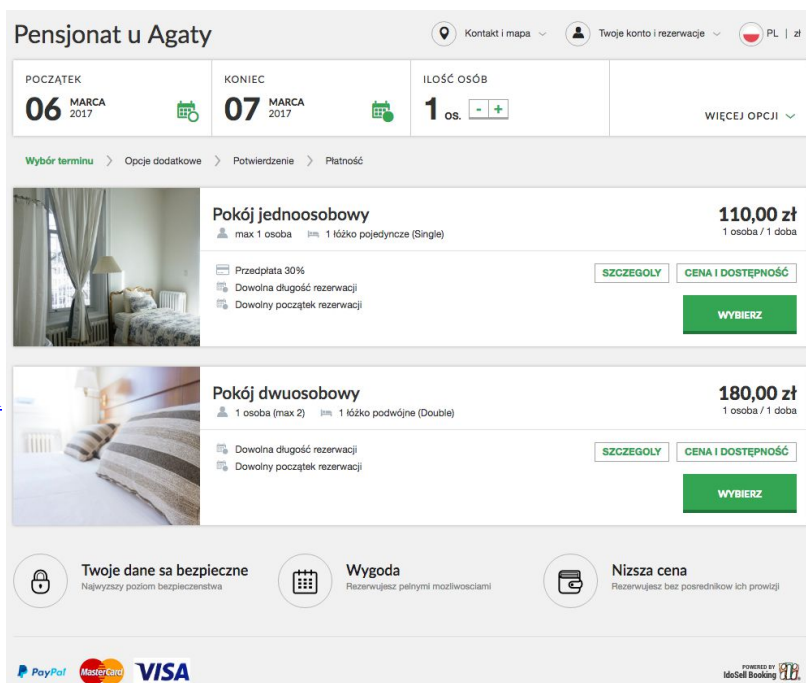
Tak jak w projekcie IdoSell Shop, personalizacja strony, jaką IAI może przeprowadzić dla swoich klientów, będzie już kwestią indywidualnego



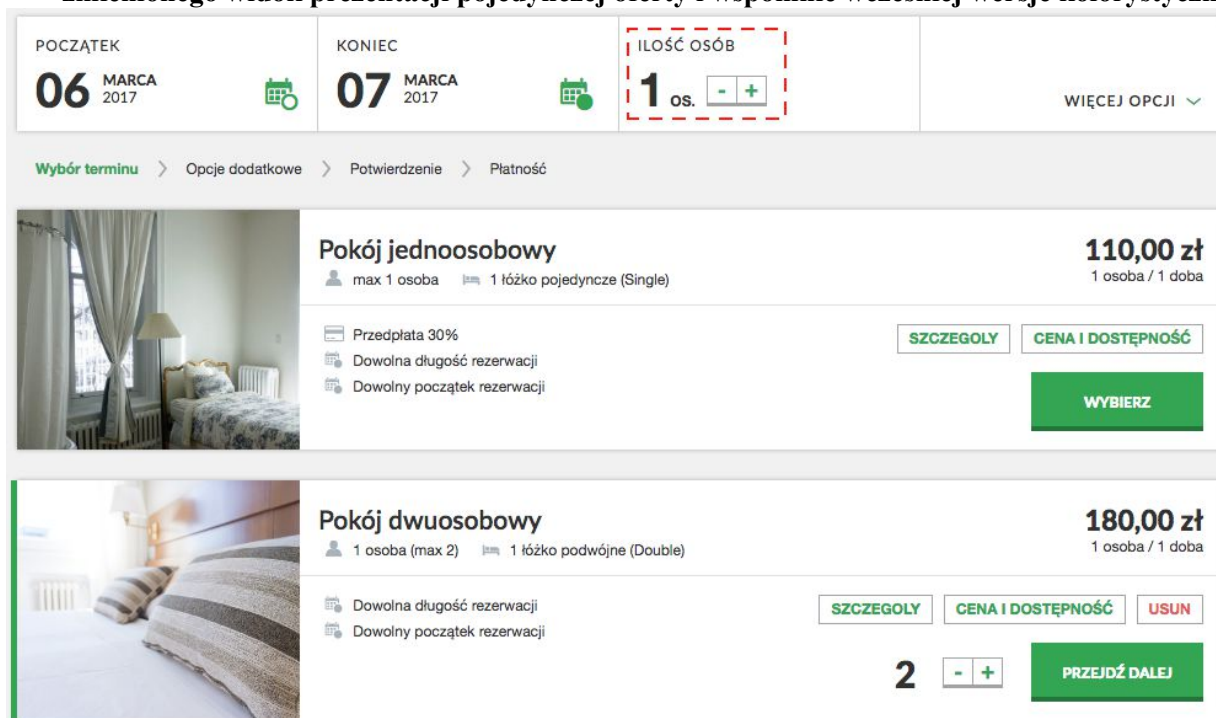
zlecenia. To otwarcie zupełnie nowych usług dla istniejących oraz przyszłych klientów. Świetne strony internetowe przekładają się na wyższą konwersję, przez co Spółka zarobi na prowizjach oraz na zamówieniach nowych wdrożeń wizytówek samych w sobie.

Jednak zupełnie nowa wizytówka nie byłaby kompleksowym rozwiązaniem, a kompleksowość oferty jest tym do czego zawsze dąży IAI S.A. Dlatego został wprowadzony także [nowy, odświeżony Kalendarz rezerwacji \(Widget\), który dostępny w jeszcze większej liczbie kolorów i jeszcze lepiej można go personalizować pod wygląd strony wizytówki lub ośrodka.](#) Rok po wydaniu drugiej wersji widgetu przyszedł czas na kolejną odsłonę. Nowa wersja koncentruje się na wygodzie użytkowników, szybkim dostępie do informacji oraz nowoczesnym wyglądzie.

Nowe, jeszcze lepsze rozwiązania wprowadzone zostały w zakresie: **ułatwionego procesu składania zamówienia bez rejestracji, zmienionej formy prezentacji oferty oraz ułatwionego sposobu filtrowania po ilości, potwierdzenie wyboru oferty, zmodyfikowania sposobu wyboru opcji dodatkowych, zmienionego widoku prezentacji pojedynczej oferty i wspomnianej wcześniej wersji kolorystycznej.**



The screenshot shows the booking interface for 'Pensjonat u Agaty'. At the top, it displays the start and end dates: 'POCZĄTEK 06 MARCA 2017' and 'KONIEC 07 MARCA 2017'. The number of guests is set to '1 os.' with minus and plus buttons. Below this, there are navigation tabs: 'Wybór terminu', 'Opcje dodatkowe', 'Potwierdzenie', and 'Płatność'. Two room options are listed: 'Pokój jednoosobowy' for 110,00 zł and 'Pokój dwuosobowy' for 180,00 zł. Each room listing includes a photo, a brief description, and a 'WYBIERZ' button. At the bottom, there are icons for 'Twoje dane są bezpieczne', 'Wygoda', and 'Nizsza cena', along with logos for 'PayPal', 'MasterCard', and 'VISA'.



This screenshot provides a closer look at the booking interface. The start and end dates are '06 MARCA 2017' and '07 MARCA 2017'. The number of guests is '1 os.', which is highlighted with a red dashed box. The 'Pokój dwuosobowy' option is selected, showing a price of 180,00 zł. The interface includes a 'PRZEJDŹ DALEJ' button and a '2' with minus and plus buttons, indicating the number of rooms selected. The 'Pokój jednoosobowy' option is also visible, priced at 110,00 zł. The interface includes a 'WYBIERZ' button and a 'PRZEJDŹ DALEJ' button.



IAI S.A. skupiła się na prezentacji pojedynczej pozycji w ofercie, tak aby już od samego początku niosła ona za sobą komplet niezbędnych informacji. Spółka ułatwia nowym użytkownikom proces składania zamówienia wprowadzając możliwość zamówienia bez rejestracji z podaniem minimum niezbędnych do złożenia zamówienia informacji.

Kompleksowe zmiany w celu ładniejszego, ale jednocześnie bardziej użytecznego, prezentowania oferty zwiększa skłonność do robienia rezerwacji internetowych. To kreuje cały rynek i jego otoczenie. Jasno przekłada się na przychody IAI S.A. przez nowe zamówienia, prowizje i abonamenty. Kompleksowość nowości tylko jeszcze bardziej stymuluje realizację tych procesów.

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

1. 8 marca 2017 r. – [Raport miesięczny za luty 2017 r.](#)

W marcu 2017 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości żadnego raportu przez system ESPI.

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 kwietniu i maju 2017 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W kwietniu i maju 2017 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 maja 2017 roku – raport miesięczny za kwiecień 2017 roku



-
2. 15 maja 2017 roku – raport okresowy za I kwartał 2017 roku
 3. 26 maja 2017 roku – raport roczny za 2016 rok
 4. koniec maja 2017 roku – zwołanie WZA IAI S.A.

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