



Raport miesięczny IAI S.A.

za styczeń 2016 roku

Szczecin, 8 lutego 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 styczeń 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.

W ogłoszonym 28 stycznia rankingu Diamenty Forbesa spółka uzyskała wyróżnienie, podkreślające systematyczny rozwój i wzrost wartości przez ostatnie lata. Dewa dni wcześniej GPW podjęła uchwałę o wprowadzeniu do obrotu akcje serii B. W międzyczasie ukazały się kolejne nowości rozszerzające możliwości prowadzenia sprzedaży i biznesu w oparciu o usługi IAI: IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i IdoSell Booking.



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

IAI S.A. trafiło do zestawienia najbardziej

dynamicznie rozwijających się przedsiębiorstw w Polsce – Diamentów „Forbesa” 2016. Spółka zaistniała w rankingu dzięki systematycznemu rozwijaniu usług IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking, które przekładają się na wzrost przychodów oraz zysków. Firmy oceniane są według szwajcarskiej metody wyceny. Analizowane jest tempo wzrostu wartości otrzymanej według tej wyceny. Jednak warto zaznaczyć, że ze względu na wycenę aktywów trwałych (a nie np. wartości niematerialnych i prawnych), jest to metoda, która nie jest korzystna dla firm z sektora IT, które zwykle nie mają znacznych aktywów trwałych, a ich wartość skupia się w głowach osób zaangażowanych w projekt.



Znaczącą nowością było zaprezentowanie One Page Shop, czyli możliwości prowadzenia sklepu internetowego jako landing page z zamawianiem, na pojedynczej stronie. Szczególnie przydatne jest to przy tworzeniu dedykowanych sklepów tylko dla jednego towaru. W takim przypadku stosowanie klasycznego sklepu internetowego jest nieodpowiednie, bo towar zginie na stronie, menu z tylko jedną pozycją będzie wyglądało śmiesznie, a proces zakupowy uwzględniający

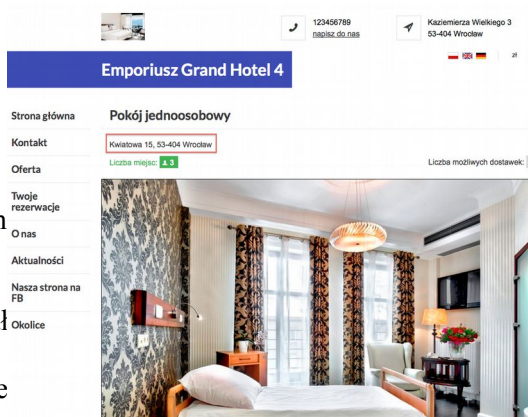
skomplikowane opcje dostaw będzie bardziej przeszkadzał niż pomagał. Do tej pory stworzenie takiego sklepu wymagało napisania go indywidualnie, gdyż na rynku brakowało rozwiązań integrujących w jednym panelu wiele sklepów, szczególnie detalicznych i hurtowni internetowych. **Dzięki nowemu rozwiązaniu Spółki, czyli sklepowi na jednej stronie (ang. One Page Shop) jest to nie tylko proste, ale i tanie, oferując Ci pełnię możliwości profesjonalnego systemu do prowadzenia sklepu internetowego, np. oferując wbudowany WMS, który przyda się przy wzmożonej akcji marketingowej. Każde rozszerzenie możliwości sprzedaży przynosi Spółce nowych klientów oraz zwiększa ogólną sprzedaż klientów, co przekłada się na wyższe przychody z abonamentów oraz opłat prowizyjnych.**



W ubiegłym miesiącu pokazywaliśmy możliwości IAI POS w zakresie obsługi tzw. sprzedaży omnichannel, czyli obsługę zwrotów. [Spółka kontynuuje rozwój w tym kierunku i wersja IAI POS oznaczona numerem 5.1 wprowadza wygodniejszą i bardziej intuicyjną obsługę kart stałego klienta](#) pozwalając na jednoczesne łączenie informacji o zakupach online i offline na jego koncie, zaawansowaną walidację danych klienta oraz bardziej przejrzysty interfejs w procesie wyszukiwania i zakładania kont klientom. Wkrótce IAI POS będzie obsługiwał również rabaty klienta, które zostały zdefiniowane w panelu administracyjnym IAI-Shop.com. Dzięki temu po okazaniu karty stałego klienta, w IAI POS Kasjer dla towaru zostanie wzięty pod uwagę m.in. rabat wynikający z posiadanej karty stałego klienta. **Rozbudowa funkcjonalności, w bardzo obecnie istotnym trendzie sprzedaży wielokanałowej (omnichannel), jest istotne dla zwiększania sprzedaży obecnych i pozyskiwania nowych klientów. Spółka czerpie także przychody ze sprzedaży licencji na IAI POS. [Spółka w tej chwili oferuje kompleksową obsługę omnichannel dostępną praktycznie od ręki dla każdego klienta, w bardzo korzystnej cenie.](#)**

Informacje dotyczące IdoSell Booking:

W IdoSell Booking została dodana bardzo ciekawa opcja, dla Klientów zarządzających większą ofertą obiektów noclegowych. [Spółka dodała możliwość tworzenia w jednym panelu wielu lokalizacji, w celu lepszej prezentacji i obsługi miejsc noclegowych zlokalizowanych w różnych miejscach.](#) Jeśli w swoim panelu Klient dysponuje kilkoma miejscami noclegowymi, z których część jest np. w górach, a inne np. nad morzem, to od teraz, dzięki lokalizacjom zyskał bardzo cenne możliwości. Wystarczy, że w panelu IdoSell Booking stworzy dwie lokalizacje i przypisze je



Raport miesięczny IAI S.A. za styczeń 2016

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



do właściwych miejsc noclegowych. Dzięki temu na udostępnianej przez IAI Wizytówce pojawiają się odpowiednie informacje o lokalizacjach wraz z odpowiadającymi im mapami. Dodatkowo w powiadomieniach mailowych słanych do gości zostaną zawarte informacje o dokładnej lokalizacji, do której mają się udać w celu skorzystania z Twojej oferty. Lokalizacje dodane są także do opcji udostępniania Kalendarz Rezerwacji (Widget) na własną stronę lub na stronę Facebooka. Oznacza to, że wybierając odpowiednie opcje, Klient jest w stanie na swojej stronie poświęconej ofercie górskiej pokazać od razu ofertę wszystkich miejsc noclegowych zlokalizowanych w górach, a na stronie z oferta nadmorską tylko te zlokalizowane nad morzem. **W tak udostępnionym Widgecie potencjalni klienci od razu zapoznają się z kompletną ofertą miejsc noclegowych z danej lokalizacji. Ma to na celu pozyskanie większych Klientów oraz maksymalizowanie ich sprzedaży, co przez opłaty prowizyjne zwiększy przychody Spółki.**

Szacunkowe przychody ze sprzedaży w styczniu wyniosły około 1,36 miliona złotych netto.

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

1. 8 stycznia 2016 r. – [Raport miesięczny za grudzień 2015 r.](#)
2. 8 stycznia 2016 r. - [Harmonogram przekazywania raportów okresowych w 2016 roku](#)
3. 8 stycznia 2016 r. - [Zawiadomienie o zmianie udziału przez Członka Zarządu](#)
4. 29 stycznia 2016 r. - [Zawiadomienie o zmianie udziału przez Członka Rady Nadzorczej](#)

W styczniu 2015 roku Spółka przekazała do publicznej żadnej wiadomości przez system ESPI następujące raporty:

1. 8 stycznia 2016 r. - Zawiadomienie o zmianie udziału przez Członka Zarządu
2. 29 stycznia 2016 r. - Zawiadomienie o zmianie udziału przez Członka Rady Nadzorczej

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 lutym i marcu 2016, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W lutym i marcu 2016 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 12 lutego 2016 r. - Raport kwartalny za IV kwartał 2015 r.
2. 8 marca 2016 r. - Raport miesięczny za luty 2016 r.

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