



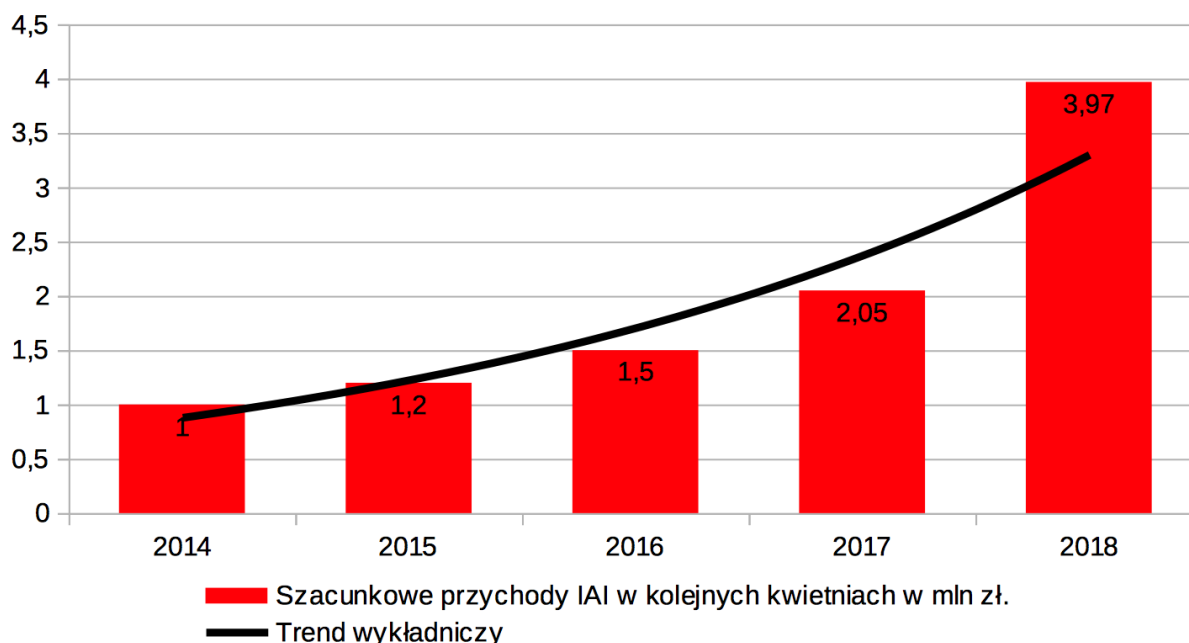
Raport miesięczny IAI S.A.

za kwiecień 2018 roku

Szczecin, 8 maja 2018 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 kwiecień 2018 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.



94% wzrostu przychodów w kwietniu 2018 w porównaniu z kwietniem 2017 roku, powoduje że w kwietniu 2018 osiągnęły one, według szacunków Zarządu, poziom 3,97 miliona złotych netto. Dla zobrazowania tempa wzrostu przychodów IAI porównajmy je jeszcze z dwiema wartościami: to o 21,5% więcej niż miesiąc wcześniej, w marcu 2018 roku i aż 265% więcej niż ledwie dwa lata temu, w kwietniu 2016 roku. To rekordowe wzrosty, a kolejne zaprezentowane w kwietniu nowości pozwolą je kontynuować w przyszłości.

Informacje dotyczące IdoSell Shop(więcej: <https://www.idosell.com/pl/shop/>):



Od początku 2018 Spółka systematycznie aczkolwiek nieostentacyjnie wprowadza zmiany w identyfikacji marki systemu sklepów internetowych w Polsce. Aby zapewnić spójność wizualną, dotychczas stosowana nazwa w Polsce tj. IAI-Shop.com zostaje zmieniona na IdoSell Shop. Do tej pory na rynku polskim funkcjonowała historycznie pierwsza marka IAI-Shop.com oraz IdoSell Booking. Sklepy internetowe sprzedawane za granicą były od razu pod marką IdoSell Shop. Ze względu na lepszy potencjał i pojemność znaczeniową zwrotu „IdoSell” i łatwiejszą wymowę, od początku był on typowany jako docelowo główna marka wykorzystywana przez IAI. Uporządkowanie tych marek jest zatem naturalnym procesem i systematycznie postępuje we

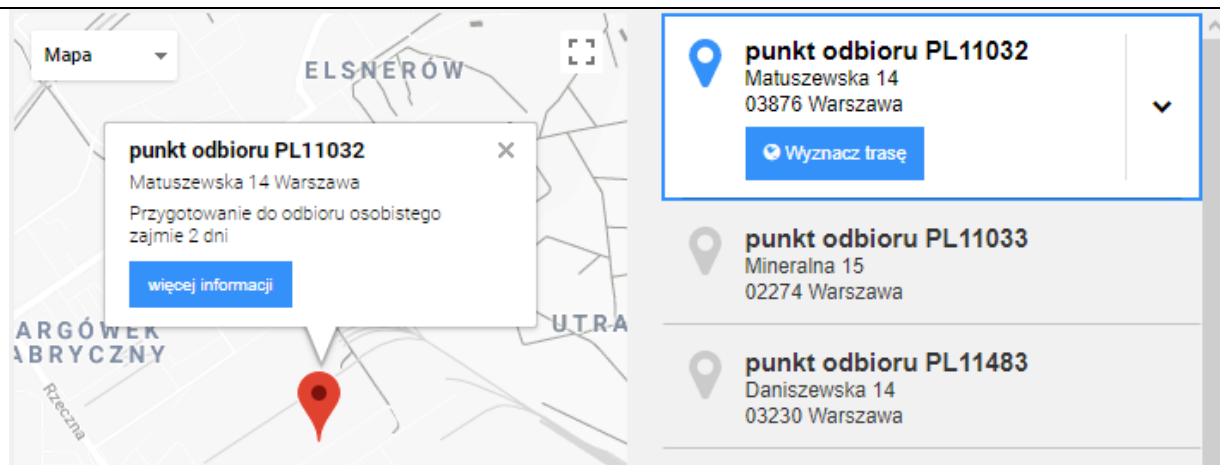


wszystkich materiałach publikowanych przez Spółkę. Docelowo marka IAI-Shop.com nie będzie funkcjonować, zastąpi ją IdoSell Shop.

Dla IAI sprawą priorytetową jest zadowolenie klientów, dlatego sukcesywnie poprawiana jest obsługa klienta. **To od zadowolenia klienta zależy najważniejszy wskaźnik w SaaS, czyli to jak długo będzie on płacił abonament i jak chętnie będzie zamawiał dodatkowe usługi, co wprost przekłada się na przychody ze sprzedaży. Z drugiej strony obsługa klienta musi być automatyzowana aby wzrost liczby klientów nie pociągał za sobą linowego przyrostu kosztów ich obsługi.** Dlatego w Supportcie IAI stawia na profesjonalność i fachowość konsultantów i automatyzację pracy. Wielu klientów ceni sobie we współpracy z IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>), że uzyskują odpowiedź prawie na każde zapytanie, bez względu na jego trudność. **[Aby przyspieszyć obieg spraw, tak aby nie czekać najpierw na "posortowanie" IAI wprowadza rewolucyjną zmianę we wsparciu technicznym - wybieranie typu sprawy przez klientów.](#)**

Pierwszy komunikat jaki został wysłany, pochodzi z 22 czerwca 2005 roku i został wymieniony z firmą TDP Krzysztof Świętek (która nadal jest klientem IdoSell Shop - patrz sklep <https://psiakrew.sklep.pl>). Komunikaty mają więc 12,5 roku i ich wprowadzenie było bardzo ważnym kamieniem milowym. Początkowo wpływały 1-2 komunikaty na dzień, potem godzinę. IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) otrzymuje obecnie kilkaset komunikatów dziennie. Są to sprawy totalnie z różnych dziedzin jak: "kod JavaScript", "integracja z kurierem", "porada dotycząca optymalizacji wymiany dokumentów z księgową", "pomoc w promocji sklepu przez SALESmanago", "porada dotycząca zaprogramowania integracji z ERP" i "błąd drukarki w systemie Windows" itp. Dlatego muszą być dzielone podzielić na dziedziny. **Wszystkie sprawy obsługuje 40 konsultantów i 50 webdeveloperów. W nowym systemie komunikat trafi z odpowiednimi oznaczeniami od razu do odpowiedniego konsultanta, pomijając etap sortowania i przydzielania spraw. Nowy kreator poprowadzi klienta przez wielostopniowy wybór typu sprawy. Sama lista będzie dynamiczna i będzie się zmieniała w czasie, w zależności od potrzeb i pytań Klientów. Zmiana ma na celu zmniejszenie czasu oczekiwania na odpowiedź, co zwiększy satysfakcję Klientów a docelowo przełoży się na zwiększenie przychodów i obniżenie kosztów działalności.**

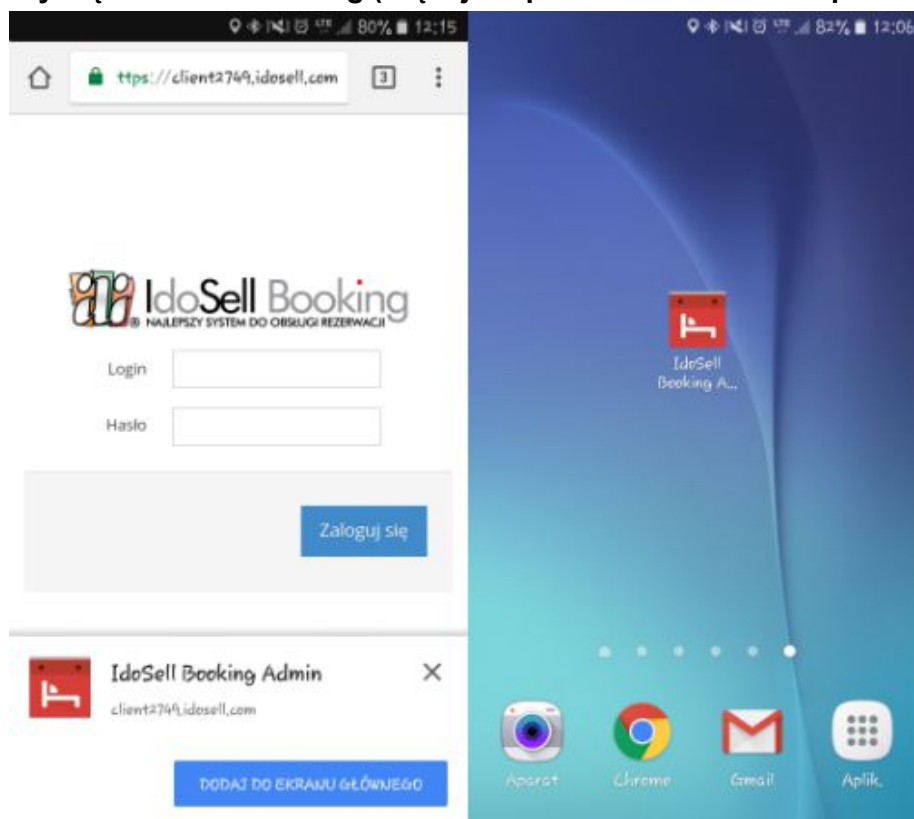
[W IdoSell Shop \(https://www.idosell.com/pl/shop\) został dedykowany opis towaru dla aukcji w Allegro wraz z dedykowanym mu generatorem i edytorem WYSIWYG oraz dodatkowo: podgląd opisu dla aukcji, możliwość wykorzystania w opisie Allegro logo producenta oraz rozbudowana prezentacja parametrów.](https://www.idosell.com/pl/shop) Wszystko po to, aby zminimalizować ryzyko pomyłki i maksymalnie ułatwić wystawianie aukcji na Allegro zgodnie z nowymi standardami. Przy czym należy pamiętać, że dla wielu sklepów internetowych jest nadal istotnym źródłem pozyskiwania ruchu i zamówień, więc istotna z punktu widzenia ich biznesu jest łatwość i swoboda w zarządzaniu i wystawianiu oferty na tym serwisie. **Dla IAI każde zwiększenie liczby zamówień realizowanych przez jej klientów przekłada się na zwiększenie przychodów, przez opłaty abonamentowe i prowizyjne.** Planowane są także kolejne zmiany, w tym niedługo "Opis dla aukcji internetowych" będzie oddzielny dla każdego serwisu, a aktualny opis dla aukcji w języku polskim zostanie przekształcony w opis towaru dla serwisu eBay.pl.



W ramach współpracy z partnerem, firmą DPD, IdoSell Shop dodała kolejną usługę "DPD Odbiór w punkcie". Kupujący w internecie bardzo cenią odbiory w punkcie, które są zlokalizowane po drodze, bądź blisko ich celu podróży (dom, praca, szkoła itp.). Nie muszą stać w kolejkach tak jak na poczcie, nie muszą się martwić o to, że listonosz zostawi awizo, a kurier minie się z nimi gdy nie ma ich w miejscu dostawy. Dlatego w IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) można teraz udostępnić odbiór zamówień w jednym z prawie 2 tysięcy punktów odbioru DPD. **Każde usprawnienie w odbiorze przesyłki wiąże się ze wzrostem konwersji w sklepach internetowych, a ta przez zwiększenie abonentów i prowizji, ze zwiększeniem przychodów IAI.**

Sklep, który chce **zaprezentować wybranym klientom tylko wybrany dla nich asortyment np. klientom instytucjonalnymi lub odbiorcom hurtowym jak sieci handlowe, może od teraz dla każdego klienta zawęzić widoczność oferty sklepu tylko do tych towarów, dla których przygotowane**. Dotychczas możliwe było ograniczenie kupowania przez klientów wyłącznie do towarów dla których klient miał ustawioną ręcznie (wynegocjowaną) cenę. Od teraz IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) idzie dalej i daje możliwość pokazywania w ofercie sklepu wyłącznie towarów z ręcznie ustawioną (wynegocjowaną) ceną. **Dzięki nowej opcji można przygotować osobną ofertę dla każdego klienta.** Korzystając z nowej opcji każdy klient będzie widział tylko przygotowany dla niego produkt, dostosowany do jego potrzeb. **To podobnie jak inne nowości skupia się na zwiększeniu sprzedaży przez sklepy internetowe i ma zwiększyć przychody IAI przez prowizje i abonamenty.**

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



[Panel administracyjny IdoSell Booking dostępny już jest jako progresywna aplikacja webowa \(PWA\), co jest rozwinięciem informacji z lutego o nowych aplikacjach mobilnych.](#) PWA to mobilna strona, która wygląda i zachowuje się jak aplikacja. Jej zasada działania jest ściśle oparta na wykorzystywaniu możliwości przeglądarek. Obecnie technologia obsługiwana jest przez Chrome, Operę oraz Firefoxa. IAI dba o możliwość i wygodę pracy na smartfonach i aby ułatwić klientom dostęp do panelu administracyjnego IdoSell Booking, stale ulepszany jest widok responsywny panelu. **Wykorzystanie najnowszego rozwiązania wbudowanego w smartfony i ich przeglądarki, czyli tzw. PWA, łączy to zalety strony mobilnej z aplikacjami, bez potrzeby ich instalowania.** Zastosowanie technologii PWA w panelu administracyjnym IdoSell Booking sprawiło, że zarówno w aplikacji webowej jak w wersji desktopowej strony ładują się szybciej. Wszystkie nowości jakie wprowadzamy, są na bieżąco dostępne. Możemy więc szybciej reagować na potrzeby, oferując w aplikacji i PWA pełne możliwości panelu administracyjnego, a nie jedynie wybrane funkcjonalności. **Zwiększa to swobodę i wygodę korzystania z IdoSell Booking, co przekłada się na satysfakcję klientów. A, podobnie jak w IdoSell Shop, im większa jest satysfakcja klienta tym okres jego korzystania z usługi i wnoszenia opłat jest dłuższy, co przekłada się na zwiększenie przychodów Spółki.**

[API panelu administracyjnego zostało rozbudowane o wiele metod umożliwiających operacje na egzemplarzach rezerwacji i rezerwacjach.](#) API panelu administracyjnego IdoSell Booking pozwala na wykonywanie operacji przez aplikacje zewnętrzne, w taki sam sposób jak wykonuje operacje "ręcznie" w panelu administracyjnym IdoSell Booking użytkownik. Jest to ta sama idea co w przypadku IdoSell Shop, wielokrotnie wspomnianą jako Otwarty SaaS™. Rozbudowana została bramka Objects o cztery nowe metody (addItem, deleteItem, editItem, getItem), które są odpowiedzialne za operacje na egzemplarzach rezerwacji. Dodatkowo dodane zostały 2 metody



(editLengthSetup, getLengthSetup), które odpowiedzialne są za ustawienia dotyczące długości rezerwacji i dostępności. W bramce Reservations wprowadzone zostały drobne aktualizacje m.in w parametrach dateFrom i dateTo. **Pozwala to niezależnym developerom tworzyć bardzo indywidualne wdrożenia IdoSell Booking dedykowane konkretnym klientom i ich potrzebom. Dzięki temu IAI może obsługiwać więcej przypadków i klientów, co przekłada się na przychody Spółki.**

Do tej pory po złożeniu rezerwacji nie było możliwości zmiany waluty rezerwacji, teraz wprowadzona jest możliwość przewalutowania rezerwacji oraz rozszerzona została lista obsługiwanych walut. Od teraz do momentu przyjęcia pierwszej wpłaty właściciel cały czas może dokonać jej zmiany na inną np. na tę, w której będą przyjmowane płatności. Dotyczy to wszystkich rezerwacji za wyjątkiem tych złożonych w serwisach zintegrowanych w ramach narzędzia Channel Managera. Kolejną zmianą jest automatyczne przypisywanie waluty do rezerwacji składanych w panelu. Od teraz waluta złożonej rezerwacji jest zgodna z walutą panelu. Powiększona jest również lista walut, w ramach których mogą być dokonywane płatności o kolejne 49. **W ten sposób łatwiej jest obsługiwać klientów z wielu krajów i tworzyć oferty dedykowane na konkretne rynki.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w kwietniu 2018 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 kwietniu 2018 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 9 kwietnia 2018 r. - [Raport miesięczny za marzec 2018 r.](#)

W kwietniu 2018 roku Spółka nie przekazała do publicznej wiadomości raportów 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 maju i czerwcu 2018 roku, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W maju i czerwcu 2018 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 15 maja 2018 r. - Raport kwartalny za I kwartał 2018 r.
2. 25 maja 2018 r. - Raport roczny za 2017 rok
3. Druga połowa maja 2018 r. - zwołanie WZA IAI S.A.
4. 8 czerwca 2018 r. - Raport miesięczny za czerwiec 2018 r.
5. Druga połowa czerwca 2018 r. - WZA IAI S.A. w Szczecinie

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