



Raport miesięczny IAI S.A.

za luty 2015 roku

Szczecin, 9 marca 2015 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 luty 2015 roku.

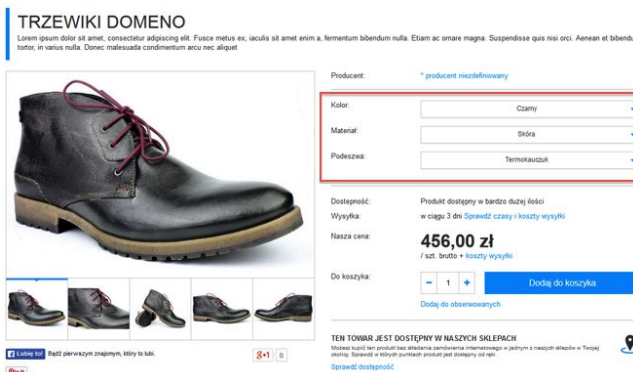
I. Informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym Spółki, które w ocenie Spółki mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych IAI S.A.

Spółka zaprezentowała bardzo nowatorskie rozwiązanie w e-handlu – zaawansowany konfigurator towarów. Podobne narzędzia pojawiały się w skomplikowanych i indywidualnych wdrożeniach. Teraz dostępne są dla wszystkich klientów. Konfigurator pomaga w zwiększeniu sprzedaży przez sklepy, co przekłada się na przychody Spółki.



Wdrożenie konfiguratorów szczególnie istotne jest dla branży meblarskiej i odzieżowej, ale naturalnie znajdzie zastosowanie w innych branżach. Estetyczny i bardzo intuicyjny konfigurator w Sklepie pozwala na sprzedawanie towarów personalizowanych, z kolejnymi dodatkami, co jest zwiększa sprzedaż i marżę sklepu. **Co więcej ułatwia sklepowi obsługę klienta, ponieważ pozwala łatwo odpowiedzieć na pytanie jakie opcje są dostępne z danym towarem, a jakie nie.** Proaktywne podejście do obsługi klienta zwiększa jego satysfakcję z zakupów, a sprawne prezentowanie kolejnych opcji zwiększa zaangażowanie i kwotę, jaką klient decyduje się wydać na towar. To szczególnie istotne przy towarach, gdzie występuje bardzo wiele opcji i ich wybór, opis lub wyszukanie wymaga dużo pracy i wysiłku.

Nowe, kompletne rozwiązanie pozwala klientom na znalezienie grupy towarów np. danego modelu kanapy, aby poprzez wybór różnych parametrów towaru wybrać ten jeden właściwy towar, bez potrzeby szukania go z listy tysięcy pozycji. Od teraz wybór tego jednego, najlepiej dopasowanego do potrzeb klienta towaru, staje się nie tylko prostszy, ale i przyjemniejszy. **Dzięki wykorzystaniu konfiguratora w sklepie, klienci nie będą musieli szukać towaru, który spełni ich wymagania. Wystarczy, że znajdą towar który choć trochę ich zacieka i określając w konfiguratorze poszczególne cechy towaru (np. kolor główny, materiał, kolor dodatkowy itp.) dojdą to tego wymarzonego i dokonają zakupu.** A to z pewnością zwiększy konwersję i średnią wartość koszyka.





Głównym marketingowym celem Spółki jest maksymalizowanie sprzedaży obsługiwanych klientów, ponieważ ich przychody, przez opłaty abonamentowe, prowizje za płatności lub przesyłki kurierskie lub prace graficzne przekładają się wprost na przychody Spółki. **Ponadto mechanizm konfiguratorów pozwala na zwiększenie przychodów przez wdrożenia nowych mechanizmów u istniejących klientów oraz zdobycie nowych, znaczących klientów, którzy poszukują takiego rozwiązania. Wszystkie te możliwości przekładają się na dalszy wzrost przychodów Spółki.**

Same przychody ze sprzedaży według Zarządu szacunków w lutym przekroczyły milion złotych netto. Był to kolejny miesiąc wzrostu przychodów w ujęciu do analogicznych okresów w poprzednim roku.

Aby jeszcze bardziej aktywizować klientów oraz zachęcać ich do wdrażania nowych, rozwojowych rozwiązań Spółka rozpoczęła w lutym cykl webinarów poświęconych obsłudze usługi IAI-Shop.com (IdoSell Shop za granicą). Webinary cieszą się bardzo dużą popularnością i odbywają się cyklicznie. Spółka osiągnie szereg korzyści, przede wszystkim przez zwiększenie sprzedaży klientów oraz redukcję kosztów supportu, tych finansowych i czysto czasowych. Edukacja klientów sprzyja także definicji rynku oraz szerszemu zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań, co podkreśla pozycję lidera technologicznego na rynku, a klienci budują przewagę konkurencyjną nad swoimi konkurentami. To z kolei, w dłuższym terminie, przełoży się na rozpoznawalność marki oraz pozyskiwanie nowych klientów.

Usługa IdoSell Booking została nominowana do nagrody w konkursie "Renoma roku 2014".

Rekomendacja IdoSell Booking wpłynęła od Przewodniczącej Zarządu Szczecińskiego Oddziału Stowarzyszenia Dziennikarzy RP. Nagrodę przyznaje corocznie „Magazyn Prestiż – Relacje Gospodarcze” i honorowani są przedsiębiorcy i firmy o najwyższej reputacji w opinii otoczenia zewnętrznego; produkty o najwyższej ocenie konsumentów; wynalazców, których nowatorskie projekty mogą zyskać uznanie firm i przedsiębiorców, i zostać wdrożone do realizacji oraz polityków o najwyższym uznaniu przedsiębiorców, instytucji gospodarczych i mediów. **Kolejne wyróżnienie umacnia markę na rynku, przynosi korzyści promocyjne i w efekcie przekłada się na zwiększenie sprzedaży.**

Zainteresowanych szczegółową listą wszystkich nowości wprowadzonych w lutym 2015 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 lutym 2015 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości za pośrednictwem systemu EBI raporty:

1. 9 lutego 2015 r. - [Raport miesięczny za styczeń 2015 r.](#)
2. 13 lutego 2015 r. - [Raport okresowy za IV kwartał 2014 roku.](#)

W lutym 2015 roku Spółka przekazała do publicznej wiadomości przez system ESPI informacje:

1. 4 lutego 2015 - [Zawiadomienie o zmianie udziału przez Członka Rady Nadzorczej.](#)
2. 4 lutego 2015 - [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 marcu i kwietniu 2015, które dotyczą Emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów.

W marcu i kwietniu 2015 roku będą miały miejsce następujące wydarzenia korporacyjne Emitenta:

1. 8 kwietnia 2015 r. – Raport miesięczny za marzec 2015 r.

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