



# Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 lipca 2010r. do 30 września 2010r.

Szczecin, 12 listopada 2010r.



---

## Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	6
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie.....	9



# Informacje ogólne

## Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, ul. Madalińskiego 8 70-101 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 88 29 026 fax.: + 48 (091) 484 18 39
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	<a href="http://www.iai-sa.com">www.iai-sa.com</a>
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	<a href="mailto:office@iai-sa.com">office@iai-sa.com</a>
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

## Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 30 września 2010 roku wchodził:

- **Paweł Fornalski**, Prezes Zarządu
- **Sebastian Muliński**, Wiceprezes Zarządu

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 30 września 2010 roku wchodził:

- Dariusz Zarzecki – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Zbigniew Muliński
- Piotr Fornalski
- Marcin Koźlik
- Tomasz Fornalski

W okresie od 1 lipca do 30 września 2010 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

## Przedmiot działalności Spółki

IAI S.A. dostarcza kompleksowe rozwiązania dla firm działających w handlu internetowym.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest dostarczanie usługi **IAI-Shop.com, czyli platformy do prowadzenia sprzedaży w oparciu o Internet**. IAI-Shop.com pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej ilości rynków, w dowolnej ilości wersji językowych i w oparciu o wbudowany system magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2010 do 30 września 2010

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

Strona 3/11

---



---

sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com posiada między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna
- sprzedaż hurtowa
- sprzedaż na portalu społecznościowym Facebook.com
- prowadzenie sprzedaży przez urządzenia mobilne
- sprzedaż kasowa w punktach sprzedaży detalicznej (POS)
- zarządzanie magazynem (MRP)
- zarządzanie przepływem pracy (WFM)
- zarządzanie treścią na stronie (CMS)
- zarządzanie relacjami z klientami (CRM)
- raportowanie menadżerskie
- obsługa reklamacji (RMA)
- integracja z systemami kurierów, aukcji, porównywarek cen, systemami płatności.

IAI-Shop.com tworzone jest według najnowocześniejszych technologii internetowych. Model usługi oparty jest o **SaaS (ang. Software as a Service)** oraz **cloud computing** (tzw. chmura). Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą, generując efekty synergii.

Kluczowa dla sukcesu finansowego Firmy jest strategia sprzedaży usługi, oparta na wynajmie aplikacji (**SaaS**), a nie na jej jednorazowej sprzedaży. Wymusza ona nowoczesne i skuteczne podejście do zarządzania firmą, projektami, relacjami z klientami oraz generuje pozytywny, stale rosnący i zapewniający bezpieczeństwo finansowe przepływ gotówki.

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com dla jednego sklepu wynosi od 59zł netto w najniższym planie taryfowym do 1999zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz, czy elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty. Więcej [informacji znajduje się w cenniku IAI-Shop.com](#).

Wdrożenia nowych sklepów prowadzone są według wypracowanych reguł, które gwarantują przewidywalny koszt, czas i jakość. Ceny wdrożeń różnicują się według czasu, jaki potrzebny jest na przygotowanie sklepu w wybranym pakiecie graficznym. Najtańsze wdrożenie nie zawiera prac graficznych, mając naliczoną tylko opłatę aktywacyjną (599zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SUPREME) to koszt dodatkowy 5999zł netto co pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu. Ceny wdrożeń są atrakcyjne i przystępne zarówno dla małych, jak i średnich oraz dużych klientów. Standaryzacja procedur zapewnia możliwości masowej obsługi klienta. Wszystkie prace i usługi, które wykonuje Spółka są kalkulowane pod względem rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń, na które składa się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com cechują się architekturą pozwalającą na bardzo dobre indeksowanie i pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach internetowych. Cechą wyróżniającą IAI-Shop.com jest możliwość bardzo elastycznego dopasowania do profilu i branży niemal każdego klienta. IAI jest liderem w wielu rozwiązaniach integracyjnych.

Spółka oferuje również aplikacje pomocnicze, które wspomagają korzystanie z IAI-Shop.com i działają w jednej „chmurze” programów, idealnie współpracując ze sobą. Takimi aplikacjami są:

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2010 do 30 września 2010

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



- 
- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz obsługiwanie zamówień ze sklepu internetowego bezpośrednio z systemu f-k. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S. A.](#)
  - **POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu. Dzięki współpracy z drukarkami fiskalnymi oraz czytnikami kodów kreskowych, z powodzeniem zastąpi inny system sklepowy, zwłaszcza jeżeli firma ma wiele punktów kasowych. POS korzysta z gospodarki magazynowej IAI-Shop.com, co pozwala na automatyczną wymianę informacji i synchronizację stanów magazynowych ze sklepem internetowym. Dodatkowo program pozwala na pracę bez stałego połączenia z Internetem. [Dowiedz się więcej o POS na stronie WWW IAI S.A.](#)
  - **Integratory i Automatory** - grupa aplikacji, łączących sklep z hurtowniami internetowymi. Umożliwiają automatyczne pobranie danych od wielu dostawców wraz z opisami oraz zdjęciami i oferowanie ich w sklepie na zamówienie. Dzięki integratorom, zupełnie bez wysiłku możliwa jest sprzedaż dowolnej ilości towarów w systemie dostaw just in time. [Dowiedz się więcej o Integratorach i Automatorach na stronie WWW IAI S.A.](#)
  - **Downloader** – program umożliwiający integrację z dostawcami, bez potrzeby budowania indywidualnych aplikacji. Podstawą działania Downloader jest format IOF ([więcej o IOF](#)) stworzony przez Spółkę w 2009r. i udostępniony dla wszystkich podmiotów na licencji Creative Common. [Dowiedz się więcej o Downloaderze na stronach IAI S.A.](#)



# Wybrane dane finansowe

## Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.09.2009	w złotych na 30.09.2010
<b>AKTYWA</b>		
Wartości niematerialne i prawne	726 590,35	689 385,12
Rzeczowe aktywa trwałe	0,00	31 674,63
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00	9 344,00
Zapasy	0,66	0,00
Należności krótkoterminowe	34 155,97	44 242,60
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	1 805 329,76	1 855 007,62
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 303,66	1 231,69
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>2 567 380,40</b>	<b>2 630 885,66</b>
<b>PASYWA</b>		
Kapitał własny	2 463 200,90	2 329 184,04
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Rezerwy na zobowiązania	0,00	19 525,16
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	104 179,50	282 176,46
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>2 567 380,40</b>	<b>2 630 885,66</b>

## Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.07- 30.09.2010	w złotych 01.07-30.09.2009	w złotych 01.01-30.09.2010 <sup>1</sup>	w złotych 01.01-30.09.2009 <sup>1</sup>
Przychody netto ze sprzedaży	824 295,08	528 834,32	2 140 435,19	1 525 576,35
Koszty działalności operacyjnej	795 892,83	542 021,09	2 152 591,11	1 451 333,90
Amortyzacja	23 455,77	17 499,99	81 930,87	64 166,63
Zysk/strata na sprzedaży	28 402,25	-13 186,77	-12 155,92	74 242,45
Pozostałe przychody operacyjne	2 438,08	3 205,67	2 439,93	3 556,49
Pozostałe koszty operacyjne	0,00	2 377,33	0,00	3 825,74
Zysk / strata z działalności operacyjnej	30 840,33	-12 358,43	-9 715,99	73 973,20
Przychody finansowe	21 186,93	3 101,09	52 391,99	5 631,81
Koszty finansowe	14,29	65,14	52,12	65,82
Zysk / strata z działalności gospodarczej	52 012,97	-9 322,48	42 623,88	79 539,19
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	-379,25	0,00	1 445,49
Zysk / strata brutto	52 012,97	-9 701,73	42 623,88	80 984,68
Podatek dochodowy	5 904,00	3 810,00	33 057,00	22 126,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	46 108,97	-13 511,73	9 566,88	58 858,68

<sup>1</sup> Wartości narastająco za trzy pierwsze kwartały danego roku



---

# Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

**Osiągnięcie zysku netto wynoszącego prawie 50 000 złotych, obsługa w sumie ponad 1000 sklepów oraz wzrost przychodów o 56% w porównaniu do III kwartału 2009 roku to najważniejsze dane podsumowujące trzeci kwartał 2010 w IAI S.A.**

Przychody w trzecim kwartale 2010 roku były rekordowe w historii Spółki. 825 000 złotych to o 56% więcej niż przychody w trzecim kwartale 2009 roku i o **20% więcej niż przychody w drugim kwartale 2010 roku**. Pokazuje to dynamikę wzrostu sprzedaży IAI S.A.

Koszty działalności operacyjnej rosły wolniej, o 47% porównując trzeci kwartał 2010 roku do analogicznego okresu 2009 roku. Na wzrost kosztów operacyjnych największy wpływ miały koszty wynagrodzeń oraz ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń. Obecnie stanowią one 70% kosztów operacyjnych Spółki i rosną w tempie 60% rocznie. Wzrost kosztów wynika z inwestycji prowadzonych przez Spółkę, która do zwiększenia dynamiki inwestuje w nowe miejsca pracy. Spółka stale dba o utrzymanie konkurencyjnego na rynku szczecińskim poziomu wynagrodzeń, który pozwala na pozyskiwanie wartościowych pracowników.

Zbliżone tempo wzrostu kosztów wynagrodzeń, przychodów oraz stała racjonalizacja pozostałych kosztów i wzrost wydajności **przełożyły się na osiągnięcie zysku ze sprzedaży**.

**Na koniec września 2010 roku spółka obsługiwała ponad 1000 sklepów internetowych**. Zdecydowany wzrost zamówień jest efektem prowadzonej polityki podnoszenia jakości, rozbudowy usługi IAI-Shop.com przy jednoczesnym utrzymywaniu możliwie niskich cen. Zarząd zauważa niesłabnące zainteresowanie usługami Spółki w pierwszej połowie czwartego kwartału.

Wprowadzenie nowych planów abonamentowych, dbanie o marketing, w szczególności PR, oraz stałe dostosowywanie cennika usług Spółki do oczekiwań rynku, w ocenie Zarządu, przynosi bardzo pozytywne efekty. **Spółka udowadnia, że pomimo prowadzonych inwestycji, tworzonych nowych miejsc pracy i inwestowaniu w przygotowanie ekspansji zagranicznej, jest w stanie bardzo skutecznie penetrować rynek polski i osiągać zyski**. Obecna sytuacja finansowa Spółki, w opinii Zarządu, pozwala na jeszcze bardziej intensywne inwestowanie i przyspieszenie prac nad prowadzonymi projektami.

Bilans ukazuje, że Spółka posiada wysokie rezerwy gotówki, przewyższające wielkość pozyskanego w wyniku oferty prywatnej kapitału, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Rozpoczęte inwestycje w naturalny sposób przekładają się w krótkim okresie na podwyższenie kosztów, jednak dzięki zwiększeniu wydajności Spółka w trzecim kwartale 2010 roku stała się rentowna.

## **Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym**

30 września 2010 roku Spółka obsługiwała ponad 1000 sklepów internetowych realizując w ten sposób prognozę z Dokumentu Informacyjnego, która była podtrzymywana w poprzednich raportach kwartalnych. Spółka zdobyła wielu nowych klientów stale rozwijając i inwestując w swoje usługi, jednocześnie obniżając lub zamrażając

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2010 do 30 września 2010

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

Strona 7/11

---



---

część cen. Zarząd zdecydował się na taki krok, widząc z jednej strony szansę na szybką penetrację rynku polskiego, a z drugiej strony mając świadomość dużego bezpieczeństwa finansowego Spółki. W efekcie, Spółka znacznie zwiększyła swój udział w rynku, pozyskała wielu wartościowych klientów, jednak przychody były niższe od prognozowanych wcześniej. Dzięki stałej kontroli kosztów i zwiększeniu wydajności udało się, pomimo to, uzyskać zysk w III kwartale 2010 roku.

Niemniej widząc przychody niższe od prognozowanych w Dokumencie Informacyjnym Zarząd zdecydował się na zmianę prognoz finansowych na 2010 i 2011 rok. Nowe prognozy to:

1. Rok 2010 - przychody ze sprzedaży 3,2 miliona złotych; wynik netto 20 tys. zł,
2. Rok 2011 - przychody ze sprzedaży 6,5 miliona złotych; wynik netto 500 tys. zł,

Jednocześnie Zarząd informuje o rezygnacji z prognozowania EBITDA, którego prognozy zostały podane w Dokumencie Informacyjnym.

Dokładne wyjaśnienie korekty prognoz znajduje się w [raporcie bieżącym Spółki z 10 listopada 2010 roku](#).





---

# Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

## **Wprowadzenie nowych planów abonamentowych opartych o wynajem wirtualizowanych serwerów dedykowanych**

Oficjalnie nowe plany taryfowe, nazwane DEDICATED CLOUD, zostały wprowadzone od 1 października 2010 roku, jednak prace nad przygotowaniem technologicznym oraz marketingowym trwały przez cały trzeci kwartał. Nowe plany taryfowe powodują, że oferta Spółki jest jeszcze bardziej atrakcyjna dla średnich i dużych sprzedawców internetowych. Nowe plany taryfowe są rozwinięciem zmian w cenniku usługi IAI-Shop.com, wprowadzanych w tym roku. Przypomnijmy, że w kwietniu 2010 roku został wprowadzony abonament CLOUD ([więcej o tym na stronach WWW Spółki](#) oraz [w raporcie kwartalnym za II kwartał 2010r.](#)). Dzięki wirtualizacji serwerów dedykowanych Spółka może oferować IAI-Shop.com na osobnych serwerach wirtualnych, które cechują się bardzo dużą wydajnością, brakiem limitów ruchu oraz towarów. Z drugiej strony ceny DEDICATED CLOUD są atrakcyjne nawet dla średniej wielkości sklepów internetowych.

Dla Spółki jest to bardzo dobre rozwiązanie ze strony przychodowej oraz kosztowej. **Dzięki skalowalności tego rozwiązania możliwa była redukcja kosztów infrastruktury sieciowej, a w przyszłości oszczędności pojawiają się także przy administracji sklepami.**

Wirtualizacja jest w świecie IT bardzo gorącym terminem a przy tym bardzo nowatorskim. Tym bardziej, wykorzystanie tej technologii do zbudowania realnego produktu rynkowego świadczy o nowatorskim podejściu Spółki do kwestii technicznych i umacnia jej pozycję jako lidera technologicznego.

[Więcej informacji o nowych abonamentach DEDICATED CLOUD znajduje się na stronie internetowej IAI S.A.](#)

## **Wprowadzenie integracji i możliwości sprzedaży na portalu Facebook.com**

Na początku drugiego kwartału 2010 Spółka wprowadziła jako pierwsza w Polsce do ogólnej sprzedaży rozwiązanie w pełni integrujące sklep internetowy z portalem Facebook. Maską Facebook została bardzo dobrze przyjęta przez klientów oraz media (kilkanaście publikacji). Spółka potwierdziła w ten sposób swoją pozycję lidera technologicznego i biznesowego na rynku oprogramowania dla sklepów internetowych. Więcej o [integracji z Facebook](#) można przeczytać na stronie internetowej spółki.



---

## Wprowadzenie integracji z serwisem aukcyjnym Świstak.pl

Świstak.pl to druga siła na polskim rynku aukcji internetowych. Oferuje sprzedającym dostęp do dwóch milionów potencjalnych klientów. Serwis ten wyróżnia brak opłat za wystawienie aukcji lub prowizji od sprzedaży. IAI S.A. wspólnie z Świstak.pl przeprowadziły wspólnie integrację pozwalającą sklepom korzystającym z IAI-Shop.com wystawianie aukcji na tym portalu i w ten sposób zwiększenie dywersyfikacji kanałów sprzedaży oraz przychodów.

W wyniku współpracy klienci IAI S.A. otrzymali pakiet promocyjny od Świstak.pl, a sam fakt integracji spotkał się z zainteresowaniem mediów, czego wynikiem było kilka publikacji w branżowych serwisach internetowych.

Więcej [informacji o integracji z Świstak.pl znajduje się na stronie internetowej IAI S.A.](#)

## Przygotowanie aplikacji pomocniczej IAI Perfumesco Integrator

Rozbudowując dział programów z linii Integrator Spółka w trzecim kwartale wprowadziła na rynek IAI Perfumesco Integrator. Umożliwia on pobieranie oferty z hurtowni perfum Perfumesco. Jak inne programy tego typu cechuje go prostota obsługi, szybkość i skuteczność działania, a także pełna automatyzacja aktualizacji i zapisu oferty na dysk. Osiągnięto to dzięki wykorzystaniu sprawdzonej technologii tzw. wtyczek do Downloader. Dzięki temu program wykorzystuje wszystkie funkcje potężnej platformy komunikacji, pokazując Perfumesco jako jednego z dostawców.

Cena programu jest taka sama jak innych Aplikacji Pomocniczych typu Integrator, czyli 999zł netto za pierwszy rok i 299zł za każdy kolejny.

## Przygotowania do ekspansji zagranicznej

Zarząd cały czas pracuje nad przygotowaniem do ekspansji zagranicznej, czyli podstawowego celu pozyskania kapitału.

W trzecim kwartale 2010 roku kontynuowane były prowadzone prace nad programem partnerskim, który pozwoli partnerom i docelowo spółkom zależnym na sprzedaż usługi IAI-Shop.com w innych krajach. Spółka stale rozbudowuje sieć polskich parterów, dzięki temu zdobywa nowych klientów oraz doświadczenie, które będzie procentowało przy ekspansji zagranicznej.

W wyniku prac nad przygotowaniem oferty na nowe rynki w trzecim kwartale 2010 roku Spółka przygotowała w pełni [angielskojęzyczną maskę STANDARD](#), pozwalającą na prowadzenie sprzedaży w języku angielskim oraz [nowe szablony e-maili również w języku angielskim](#). Kolejne efekty prac nad ekspansją zagraniczną będą widoczne w następnych kwartałach.

Przez cały trzeci kwartał 2010 roku trwały prace nad tłumaczeniem panelu administracyjnego IAI-Shop.com na język angielski. Tłumaczenie to jest kluczowe dla wejścia na rynki zagraniczne. Spółka inwestuje również w poprawę użyteczności swoich aplikacji, aby IAI-Shop.com była maksymalnie intuicyjna i zrozumiała bez względu na to w jakim otoczeniu rynkowym się znajdzie.

## Rozwój aplikacji i usług

W trzecim kwartale 2010 Spółka wprowadziła na rynek kilkadziesiąt ulepszeń do swojego systemu. Z najważniejszych należy wymienić zmiany rejestracji klientów sklepów internetowych, której celem było

---

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2010 do 30 września 2010

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



---

zwiększenie lojalności oraz współczynnika powrotów klientów robiących zakupy w sklepach internetowych korzystających z IAI-Shop.com. Zdobyć lojalność klientów i przełożyć ją na częstsze zakupy w sklepie internetowym jest obecnie jednym z najważniejszych wyzwań polskiego e-handlu. Spółka widząc tę tendencję przygotowała w swoim systemie zmiany pozwalające na szybsze i łatwiejsze docieranie do powracających klientów i oferowanie im bonusów za lojalność. Dokładnie zakres zmian opisany jest [na stronie internetowej Spółki](#).

Pośród innych zmian w usłudze IAI-Shop.com można wymienić wprowadzenia programu [Bridge 2.3](#), [zmiany w zarządzaniu wpłatami](#), [rozbudowę modułu generowania dokumentów](#) oraz wspomniane wcześniej, nowe [szablony e-maili po polsku i angielsku](#).

Wszystkie zmiany w IAI-Shop.com są projektowane i prowadzone pod kątem przyszłej ekspansji zagranicznej. Spółka stawia przede wszystkim na dopracowanie interfejsu, tak aby zminimalizować konieczność wsparcia klienta podczas obsługi systemu.

### **Publikacje w mediach**

IAI S.A. w trzecim kwartale 2010 roku wielokrotnie pojawiła się w mediach. Na początku kwartału najwięcej publikacji dotyczyło integracji z portalem Facebook.com. W mediach znalazło się kilkanaście publikacji w tym, na portalu [Bankier.pl](#).

Ważną publikacją był wywiad z Sebastianem Mulińskim, Wiceprezesem Zarządu IAI S.A., jaki ukazał się na portalu [Bankier.pl i dotyczył kryteriów, jakie trzeba wziąć pod uwagę wybierając oprogramowanie sklepu internetowego](#).

Na przełomie sierpnia i września Spółka reklamowała się w specjalnej edycji magazynu PC World zatytułowanej "Zrób Biznes w Internecie" zawierający praktyczne porady, które docenią zwłaszcza początkujący sprzedawcy w internecie.

Artykuły związane z IAI S.A. pojawiały się ponadto na specjalistycznych blogach, magazynie Proseed, „Magazynie Przemysłu Mięsnego” oraz „Cukiernictwie i Piekarnictwie”. Teksty w tych dwóch ostatnich dotyczyły wykorzystania internetu do zwiększenia sprzedaży w tych dwóch, do tej pory mało zaangażowanych w internet, branżach. Media zainteresowały się również tematem integracji z IAI-Shop.com z [Świstak.pl](#).

Publikacje te spotkały się z bardzo ciepłym przyjęciem mediów oraz czytelników. Wszystkie te działania przełożyły się na wzrost zainteresowania IAI-Shop.com oraz rozpoznawalności marki na rynku. Linki do publikacji w mediach o IAI można znaleźć na stronie internetowej Spółki: [informacje z lipca](#) oraz [informacje z sierpnia i września](#).

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu