



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2011 r. do 31 grudnia 2011 r.

Szczecin, 15 lutego 2012 r.



Spis treści

Informacje ogólne.....	3
Wybrane dane finansowe.....	4
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....	5
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.....	7
Przedmiot działalności Spółki.....	11



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 91 882 90 27
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
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 31 grudnia 2011 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2011 roku wchodził:

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

W okresie od 1 października do 31 grudnia 2011 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.



Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2010	w złotych na 31.12.2011
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	660 733,73	575 559,53
Rzeczowe aktywa trwale	33 382,75	130 797,58
Należności długoterminowe	0	0
Inwestycje długoterminowe	0	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 860,00	12 860,00
Zapasy	0	0
Należności krótkoterminowe	32 531,81	240 623,51
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	2 002 290,39	2 570 235,58
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20 835,31	26 739,94
AKTYWA RAZEM	2 762 633,99	3 556 816,14
PASYWA		
Kapitał własny	2 490 414,70	2 484 481,52
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0	0
Rezerwy na zobowiązania	38 319,05	38 319,05
Zobowiązania długoterminowe	0	0
Zobowiązania krótkoterminowe	319 299,01	1 034 015,57
Rozliczenia międzyokresowe	0	0
PASYWA RAZEM	2 848 032,76	3 556 816,14

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.10- 31.12.2011	w złotych 01.10-31.12.2010	w złotych 01.01-31.12.2011 ¹	w złotych 01.01-31.12.2010 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	1 019 124,63	934 696,32	3 920 853,63	3 075 131,51
Koszty działalności operacyjnej	1 100 918,39	862 684,21	3 856 154,53	3 015 275,32
Amortyzacja	47 629,51	37 991,03	160 737,40	119 921,90
Zysk/strata na sprzedaży	-81 793,76	72 012,11	64 699,10	59 856,19
Pozostałe przychody operacyjne	0	713,74	0	3 153,67
Pozostałe koszty operacyjne	2 787,84	16 114,76	12 627,16	16 114,76
Zysk / strata z działalności operacyjnej	-84 581,60	56 611,09	52 071,94	46 895,10
Przychody finansowe	45 994,48	31 240,80	98 214,78	83 632,79
Koszty finansowe	0,00	0	11 995,13	52,12
Zysk / strata z działalności gospodarczej	-38 587,12	87 851,89	138 291,59	130 475,77
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0	0	0	0
Zysk / strata brutto	-38 587,12	87 851,89	138 291,59	130 475,77
Podatek dochodowy	2 129,00	12 020,00	58 826,00	45 077,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0	0	0	0
Zysk / strata netto	-40 716,12	75 831,89	79 465,59	85 398,77

¹ Wartości narastająco za trzy pierwsze kwartały danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2011 do 31 grudnia 2011 r.

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

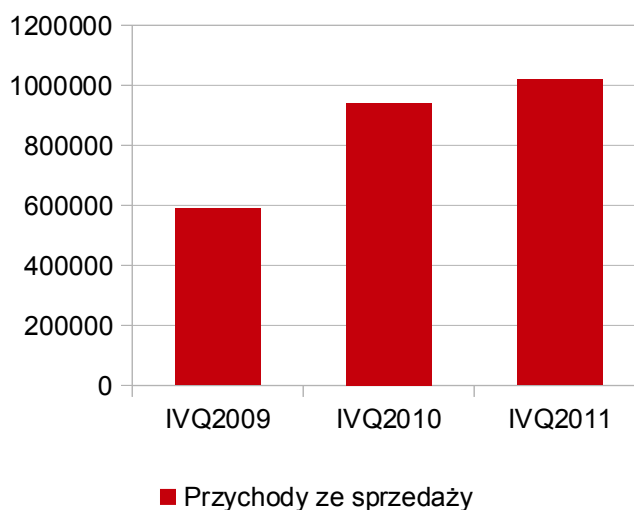


Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Czwarty kwartał 2011 to dla Spółki dalszy wzrost przychodów ze sprzedaży, wzrost ilości obsługiwanych sklepów oraz nakłady inwestycyjne związane z realizacją projektu „Opracowanie innowacyjnego systemu rezerwacji usług- Service Emporium” dofinansowanego w Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Te trzy czynniki najbardziej odbiły się na wynikach Spółki w czwartym kwartale i w całym 2011 roku.

Przed wszystkim istotny jest wzrost przychodów w czwartym kwartale względem analogicznych okresów w latach poprzednich. Kolejny raz przychody przekroczyły milion złotych netto i były wyższe o **8,35% od przychodów w czwartym kwartale 2010 roku i o 73% od przychodów z analogicznego okresu 2009 roku.**

Jeszcze lepszą dynamikę przychodów można zauważyć analizując szacunkowe dane za cały 2011 rok. **Przychody ze sprzedaży wzrosły w stosunku do 2010 roku o 27,5%, a w odniesieniu do 2009 roku o 78%.**



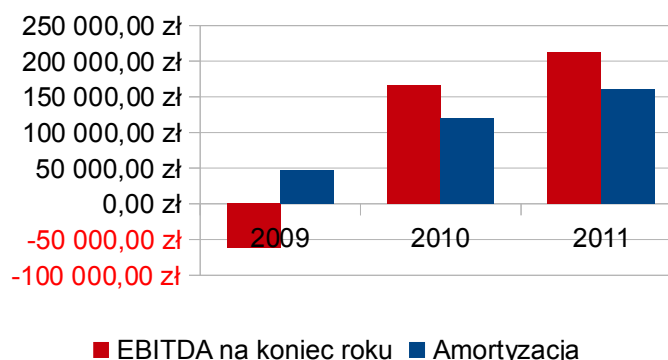
Spółka jest również rentowna drugi rok z rzędu i co ważne przy bardzo dużych nakładach na nowe wyposażenie i sprzęt w drugim półroczu 2011 roku zachowuje dodatni cashflow. W rachunek przepływów pieniężnych, w pozycji nabycie rzeczowych aktywów trwałych, widać wyraźny wzrost inwestycji.

Kwartał	IQ2011	IIQ2011	IIIQ2011	IVQ2011
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	11 500 zł	30 000 zł	134 000 zł	158 000 zł

Dzięki nowym usługom uruchomionym w 2011 roku, wzrostowi sprzedaży oraz rosnącej efektywności **Spółka zanotowała wzrost gotówki o 28,36% w rok.** Stawia to Spółkę w ekstremalnie dobrej sytuacji jeżeli chodzi o płynność i finansowanie nowych inwestycji z zasobów własnych. Dlatego, dzięki dofinansowaniu unijnemu oraz dużym zasobom kadrowym i finansowym Spółka odważnie inwestuje w nowe projekty, usługi i produkty. Te z kolei w ocenie Zarządu już w od czwartego kwartału 2011 roku, a w bardzo znacznym stopniu od pierwszego kwartału 2012 roku, przełożą się pozytywnie na wyniki finansowe Spółki.



Choć szacowny zysk netto na koniec roku wzrósł z rokiem poprzednim o około 8%, to EBITDA wzrosła, podobnie jak przychody o 27,57%. To pokazuje zdolność Spółki to generowania coraz większych przepływów gotówki, przy utrzymaniu na wodzy kosztów operacyjnych, które pomimo znacznych inwestycji i zwiększenia funduszu płac nie rosną szybciej niż przychody.



Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, przewyższającymi wielkość pozyskanego w wyniku oferty prywatnej kapitału, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy oraz zwiększenie rentowności, w wyniku wcześniejszych inwestycji, pozwalają finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia) oraz dalsze inwestycje ze środków własnych.

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

W styczniu 2012 roku Spółka opublikowała aktualizację prognoz, które zakładają, że w 2011 roku przychody ze sprzedaży wyniosą 4 miliony złotych a wynik netto 200 tys. zł.

Skalę przychodów udało się oszacować niemal bezbłędnie jednak, wynik finansowy jest niższy od szacowanego ze względu na trudne do oszacowania ostateczne koszty, które Spółka poniosła w związku z realizacją projektu dofinansowanego ze środków UE. Jednak Zarząd zaznacza, że 80% tych kosztów zostanie zrefundowanych, prawdopodobnie jeszcze w pierwszym kwartale 2012 roku i znacząco wpłynie na wynik finansowy Spółki w tym okresie.

W tym samym komunikacie Spółka podała informację o nie przedstawianiu prognoz finansowych na kolejne okresy.



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

Wyróżnienie w rankingu Deloitte Technology Fast50

W październiku [Deloitte ogłosił wyniki dwunastej edycji prestiżowego rankingu Technology Fast 50, w którym wysokie miejsce zajęła firma IAI S.A. Szczecińska firma zajęła 14 miejsce wśród firm z trzynastu krajów Europy Środkowej i siódme miejsce w Polsce](#). Wysoką pozycję w rankingu IAI uzyskała za jedenastokrotny wzrost przychodów w ciągu ostatnich pięciu lat.

W rankingu Fast 50 porównane jest tempo wzrostu firm z Polski, Czech, Węgier, Łotwy, Estonii, Słowacji, Bułgarii, Rumunii, Serbii, Chorwacji, Słowenii, Bośni i Hercegowiny oraz Litwy za okres 2006 - 2010. Ujmowane są firmy zajmujące się głównie informatyką, internetem i biotechnologią, przy czym w 2006 roku musiały osiągnąć przychody wynoszące co najmniej 50 000 euro. Warto zauważyć, że w tym roku konkurencja była wyższa niż w poprzedniej edycji. Średni wzrost firm w rankingu był o 10,44% wyższy niż przed rokiem.

Złożenie wniosku o płatność refundacyjną

W ramach realizowanego projektu „” w ramach działania PO IG 1.4 Spółka 29 września złożyła wniosek o płatność refundacyjną. Obecnie wniosek jest na etapie oceny i Zarząd ocenia, że do końca pierwszego kwartału 2012 wnioskowana kwota trafi do Spółki.

Grupowe zakupy przesyłek kurierskich

Od 17 października [IAI S.A. i DPD Polska sp. z o.o. ulepszą polski e-handel. Obie firmy stworzyły zupełnie nowy model sprzedaży usług kurierskich sklepom internetowym, oparty o ideę zakupów grupowych](#). Dzięki temu, każdy - nawet bardzo mały - początkujący e-sklep będzie mógł zaoferować swoim klientom przesyłki kurierskie w cenie i jakości dorównującej potentatom na rynku. Zyskają na tym zarówno kupujący, jak i sprzedający w sieci.

Informacja o tej usłudze odbiła się szerokim echem w mediach branżowych i wywołała spore zainteresowanie. Szczególnie, że Spółka kolejny raz podkreśliła swoją innowacyjność nie tylko w zakresie tworzenia rozwiązań informatycznych, ale także modeli biznesowych.

Usługa spotkała się z bardzo dużym zainteresowaniem szczególnie w grudniu 2011 roku, w okresie przedświątecznym. Okres przedświątecznych zakupów zawsze jest najbardziej pracowitym czasem dla sklepów internetowych, a klienci są wtedy wyjątkowo wyczuleni na kwestie dostępności

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2011 do 31 grudnia 2011 r.

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



towarów i czasów ich dostarczenia. Dlatego uruchomienie dla każdego ze sklepów korzystających z IAI-Shop.com możliwości zamawiania kuriera bez konieczności negocjacji cen i warunków umowy poprawiło sytuację wielu małych i średnich sklepów, które wcześniej musiały korzystać tylko z Poczty Polskiej.

Dzięki inwestycji w tę usługę wzrosły przychody Spółki i będą rosły z każdym kolejnym kwartałem i nowym sklepem, który będzie z niej korzystał. Ponadto jeszcze bardziej poprawiła się płynność finansowa, ponieważ pieniądze z pobrań trafiają na konto Spółki, a następnie są przekazywane klientom.

Wprowadzenie nowych usług i zmiany w Cenniku

W czwartym kwartale Spółka dokonała podwyżek cen w Cenniku, wynikających z wyjątkowości rozwiązań IAI, które nie mają konkurencji na rynku, a których efekty będą widoczne już w pierwszym kwartale 2012 roku oraz we wzroście przychodów w styczniu ([dokładnie opisane w raporcie miesięcznym za styczeń 2012](#)).

Z ważniejszych zmian, wzrostowi uległy stawki za prace serwisowe, dopłaty do wizyt ponad abonament w najpopularniejszym planie CLOUD, ceny abonamentów DEDICATED CLOUD 1 i DEDICATED CLOUD 2. Nowe, wyższe ceny wprowadzone zostały także na odnowienie kluczy licencyjnych an aplikacji IAI POS oraz IAI BRIDGE.

Obniżone zostały ceny za zainstalowanie dodatkowego sklepu oraz prowadzenie dodatkowego sklepu mobilnego. W ten Spółka chce stymulować zakładanie nowych sklepów przez swoich klientów i zachęcać ich do sprzedaży w nowym kanale dystrybucji jakim jest mCommerce.

Ponadto Spółka realizując strategię budowania oferty dla klientów korporacyjnych wprowadziła nowy plan abonamentowy DEDICATED CLOUD 8x2. Jest to usługa realizowana w oparciu o dwa serwery działające z load balancingiem. Ta oferta skierowana jest do dużych firm, myślących o bardzo dużym ruchu i wysokiej niezawodności (w przypadku awarii jednego serwera, drugi pracuje w pełni sprawnie).

[Pełny, aktualny cennik znajduje się na stronach internetowych Spółki.](#)

Wprowadzenie mBank RATY

Kolejnym efektem współpracy [Spółki z mBankiem było wprowadzenie na rynek usługi mBank RATY, usługi specjalnie dedykowanej dla sklepów internetowych. Wyłączność na premierę miał system IAI-Shop.com](#), a Spółka aktywnie doradzała mBankowi przy tworzeniu tej usługi.

Usługa przygotowana przez mBank pozwala na znaczną automatyzację przez co system idealnie spełnia obecne oczekiwania sklepów i śmiało może zastąpić używane inne systemy sprzedaży ratalnej.

Po udanej i korzystnej finansowo dla Spółki integracji z mTRANSFER, która została wprowadzona w czerwcu 2011, mBank RATY to kolejna usługa opracowana wspólnie z największym polskim bankiem internetowym. Współpraca dwóch firm, które na różnych polach działalności w Internecie są liderami w swoich branżach w ocenie Zarządu zaowocuje kolejnymi rentownymi przedsięwzięciami realizowanymi przez Spółkę w przyszłości.

Rozwój aplikacji IAI Bridge

W listopadzie premierę miała [nowa wersja programu łączącego sklep internetowy z zewnętrznym programem F/K IAI Bridge oznaczona jako 3.x](#). Ta aplikacja pomocnicza jest bardzo chętnie

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2011 do 31 grudnia 2011 r.

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



wykorzystywana przez klientów i stanowi jedną z najistotniejszych przewag technologicznych Spółki nad jej rynkowymi konkurentami. Dlatego każda kolejna wersja przyjmowana jest z dużym zainteresowaniem.

Najnowsza wersja wprowadziła funkcję automatycznego eksportu informacji opisowych i zdjęć z programu Subiekt GT do sklepu internetowego. Pod koniec grudnia ukazała się wersja 3.1, która umożliwia taki sam [import dla programu Comarch OPT!MA](#).

Nowa funkcja będzie przydatna szczególnie dla firm, które chcą wystartować ze sprzedażą w sieci, a już dzisiaj posiadają bazę towarów wprowadzoną do programu F/K. Dzięki nowej funkcji, kartoteki towarów w IAI-Shop.com zostaną stworzone automatycznie.

Nowe narzędzie analityczne – analiza konwersji

Nowe narzędzie analityczne, [analiza konwersji w sklepie internetowym, pozwala precyzyjnie ocenić kiedy i w jakich cenach sprzedaż za pośrednictwem danego kanału lub pośrednika jest opłacalna](#). Generowany w systemie raport pokazuje: ile wejść zostało pozyskanych z określonego źródła, liczbę zamówień zakończonych sukcesem i nie oraz konwersję procentową, wartość pozyskanych zamówień, marżę osiągniętą na nich oraz pozyskania ruchu które można wprowadzić dla poszczególnych dni np. na podstawie raportów porównywarek cen lub Google AdWords. Ponadto system odpowiada na najważniejsze pytanie - które źródła pozyskiwania ruchu dały najwyższą marżę.

Narzędzie to jeszcze szczególnie istotne dla sklepów prowadzących sprzedaż wielokanałową, szczególnie przez pośredników internetowych, w tym portale aukcyjne, ogłoszeniowe lub porównywarki cen. Dzięki widokowi faktycznego zysku ze sprzedaży i pozyskania ruchu, a nie tylko liczby odwiedzających, sprzedający są w stanie precyzyjnie określić kanały sprzedaży, które przynoszą im zysk i zrezygnować z kanałów, które generują tylko koszty. **To, w ocenie Zarządu przełoży się na większe zyski obsługiwanych sklepów i będzie skutkowało zwiększeniem inwestycji klientów Spółki w ich sklepy i przełoży się na wzrost przychodów Spółki.**

Duże zmiany w zakresie sprzedaży oraz opłacania zamówień

Zmianom został również poddany system składania zamówień. Zmiany dotyczyły [wystawiania aukcji internetowych i rozbudowania profili wystawiania aukcji](#) (bardzo popularny kanał sprzedaży przez sklepy internetowe), [procesu składania zamówienia w sklepie](#) oraz [organizacja płatności elektronicznych](#). Zmiany te pomogą w zamawianiu i opłacaniu zamówień przez klientów zagranicznych, co jest bardzo ważne pod kątem ekspansji zagranicznej.

Spółka udostępniła **nowy system składania zamówień (tzw. z angielskiego COP czyli Check Out Process)**. Wykorzystuje on najnowsze technologie dostępne w nowoczesnych przeglądarkach internetowych i szybko rozwijające się know-how Spółki z zakresu użyteczności i optymalnych sposobach budowania interakcji. Dodatkowo Spółka wykorzystwała wyniki badania eyetrackingowego przeprowadzonego przez Ideacto do uproszczenia ostatniej strony składania zamówienia czyli tzw. strony szczegółów zamówienia (zwanej wewnątrz order-details). Spółka dołożyła wysiłków, aby skupić uwagę klienta tylko na najistotniejszych w danym momencie akcjach. Właśnie w tym celu powstał nowy element procesu zakupowego - specjalne toplayery czyli prostokątne informacje, które wyciemniają resztę strony. Dzięki temu klient zawsze koncentruje się na istotnej w danym momencie akcji, mając cały czas dostęp do reszty informacji. W sumie wprowadzonych zostało około 10 istotnych zmian na kolejnych krokach składania zamówienia, które mają znacząco podnieść konwersję w sklepach internetowych i zwiększyć wolumen sprzedaży.



Drugą istotną zmianą przy procesie zamawiania jest zupełnie **nowy moduł zarządzania kanałami płatności internetowych i sposobu ich prezentacji w sklepach internetowych IAI-Shop.com**. Projekt zmian został oparty na modelu, który jest mało zrozumiały dla większości klientów kupujących w sklepach internetowych. W wielu sklepach internetowych umieszczone są często 2-3 systemy płatności, które oferują częściowo te same formy płatności dla popularnych płatności, ale różnią się w zakresie mało popularnych banków. W efekcie klient nie wie który system wybrać i decyduje się na zwykły przelew. Dodatkowo problem potęguje słaba rozpoznawalność marek płatności. Klienci wiedzą że mają konto np. w mBanku, a nie wiedzą że mają wybrać system płatności. **Nowe, innowacyjne podejście polega na wprowadzenia nowego sposobu prezentacji płatności. Zakłada on przesunięcie systemów płatności na drugi plan, a wyeksponowanie form płatności. Do projektu tego przystąpiły 3 systemy: DotPay, Przelewy24 oraz nowy i świetnie rozwijający się system Transferuj.pl.** Dzięki temu sklepy mogą dowolnie ustalać kolejność kanałów promocji na liście, wybierając w najlepszych miejscach, te, które są dla sklepu najbardziej opłacalne. **Kanały płatności obsługiwane przez IAI S.A. (mTRANSFER i Multitransfer) mogą w ten sposób być lepiej wyeksponowane w sklepach, przez co wybierze je większa liczba kupujących, co przeloży się na wzrost przychodów Spółki.**

Zmiany w profilach aukcji

Dzięki profilom ustawień aukcji, można szybko zarządzać już wystawionymi aukcjami. Zmieniając ustawienia w jednym miejscu, wszystkie aukcje wystawione z użyciem tego profilu zostaną automatycznie wystawione z nowymi informacjami, aktualnymi w profilu. W nowej wersji pojawiły się opcje umożliwiające: konfigurację terminu wysyłki, dodatkowe informacje o płatności i przesyłce, pokazuj numer konta bankowego na stronie przedmiotu, wyróżnienie (promocja) aukcji w serwisie, zmiana sposobu określania rezerwacji oraz dodatkowo w konfiguracji kont Allegro pojawiła się opcja wystawiania faktury VAT.

Współdzielenie ustawień wielu sklepów

Rozbudowując funkcjonalność [wielu sklepów w jednym panelu, Spółka wprowadziła możliwość współdzielenia ustawień i oferty wielu sklepów w jednym panelu](#). Dzięki temu, już po instalacji, dodatkowy sklep, w osobnej domenie wypełniony jest danymi z innego sklepu. Sklep ten jest powiązany ze wskazanym innym sklepem. Dzięki temu, każda operacja wykonana w sklepie głównym, natychmiast jest odwzorowywane w sklepie powiązanym. Można to oczywiście zmienić, zarządzając sklepem powiązanym częściowo niezależnie lub całkowicie niezależnie.

Ta funkcja jest przydatna przy realizowaniu strategii otwierania nowych sklepów na Facebook, sklep mobilny, prowadzenia sprzedaży przez tworzenie Extended Sites.



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 Internecie**. IAI-Shop.com pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków, w dowolnej liczbie wersji językowych i w oparciu o wbudowany system magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com ma 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, dając efekt 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 79 zł netto w najniższym planie taryfowym do 1999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz oraz 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 (599 zł netto). Najdroższy pakiet graficzny (SUPREME) to koszt dodatkowy 6799 zł netto, ale 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

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2011 do 31 grudnia 2011 r.

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



rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń, na które składają 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:

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą i magazynem oraz obsługiwaniu 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.](#)
- **Fiskalizator** - to zewnętrzna aplikacja uruchamiana w środowisku Windows po stronie klienta. Pozwala drukować paragony z panelu administracyjnego (oraz z aplikacji pomocniczej IAI POS od wersji 1.0) przez drukarkę fiskalną. Zaletą aplikacji jest szybki proces konfiguracji drukarki oraz prosty mechanizm działania - jako usługi nasłuchującej na określonym porcie i adresie IP. Dzięki niej bez problemu można wydrukować paragon dla dowolnego zamówienia z drukarki fiskalnej. [Dowiedz się więcej o Fiskalizatorze na stronach IAI S.A.](#)

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu