



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2016 r. do 31 grudnia 2016 r.

Szczecin, 14 lutego 2017 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.....	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWĘ O PRACĘ W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 31 GRUDNIA 2016 R.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITAŁE WŁASNYM.....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	10
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	11
PODWOJNY SUKCES W KONKURSIE EKOMERS 2016 – NAJBARDZIEJ PRESTIŻOWA BRANŻOWA NAGRODA PONOWNIE DLA IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP).....	11
IDOSELL BOOKING OTWARTE DLA KONSUMENTÓW – WEJŚCIE NA ZUPEŁNIE NOWY RYNEK.....	12
APLIKACJE POMOCCNICZE W IDOSELL SHOP W CAŁOŚCI SĄ W MODELU SUBSKYBCYJNYM, CO DAJE WIĘKSZĄ ELASTYCZNOŚĆ I POTENCJALNE ZYSKI.....	12
MIGRACJA Z MAGENTO NA IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP) – CIEKAWY CASE STUDY POKAZUJĄCE MOŻLIWOŚCI SaaS.....	12
IAI S.A. POZOSTAJE W PRESTIŻOWYM SEGMENTIE NC FOCUS.....	13
ODWOŁANIE PROGNOZ PRZYCHODÓW SPÓŁKI.....	13
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	14
DROPSHIPPING I CROSS-DOCKING DZIĘKI NOWYM MECHANIZMOM I KOMPLEKSOWYM API ZAPEWNIĄJĄ PEŁNĄ SWOBODĘ TWORZENIA RELACJI BIZNESOWYCH POMIĘDZY DYSTRYBUTOREM A HURTOWNIAMI.....	14
WYSOKIEJ JAKOŚCI SLA TO WYRAZ DBANIA O PROFESJONALISTÓW W E-HANDLU.....	16
KOMPLEKSOWE ZMIANY W INTEGRACJI Z SYSTEMAMI AUKCYJNYMI POZWALAJĄ SPRZEDAWAĆ JESZCZE WIĘCEJ I ŁATWIEJ.....	17
ERP EXPORTER AUTOMATYZUJE OBIEG DOKUMENTÓW W SKLEPIE INTERNETOWYM.....	20
BŁYSKAWICZNY CASHBACK CZYNI ZWROTY I REKLAMACJE PRZYJEMNIEJSZYMI.....	20
KOLEJNE ULATWIENIA W EKSPORCIE Z SKLEPU IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP).....	21
SERWISY Z GRUPY EXPEDIA STOJĄ OTWOREM PRZED KLIENTAMI IDOSELL BOOKING.....	22
INNE SERWISY AGREGUJĄCE JESZCZE ŁATWIEJ WYKORZYSTAĆ DZIĘKI LEPSZEMU WYKORZYSTANIU iCAL.....	22
NOWE INTEGRACJE SPINA W SOBIE ROZBUDOWANY KALENDARZ W PANELU ADMINISTRACYJNYM.....	23
Przedmiot działalności Spółki	24
Struktura akcjonariatu	30

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, al. Piastów 30 71-064 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 443 66 00 fax.: +48 91 443 66 08
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 2016 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 grudnia 2016 roku wchodził:

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

W okresie od 1 października do 31 grudnia 2016 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej.

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu Emitent nie tworzy, ani nie wchodzi w skład grupy kapitałowej.

Liczba zatrudnionych na umowę o pracę w przeliczeniu na pełne etaty

31 grudnia 2016 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 30 osób, wobec 33 na koniec grudnia 2015 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2016	w złotych na 31.12.2015
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	185 258,69	253 448,20
Rzeczowe aktywa trwałe	260 350,42	276 148,18
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	33 512,00	33 512,00
Zapasy	2 000,00	3 229,78
Należności krótkoterminowe	1 124 073,47	849 158,83
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	5 783 045,77	3 789 790,04
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	207 682,67	140 779,28
AKTYWA RAZEM	8 775 793,02	6 525 936,31
Kapitał własny	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Rezerwy na zobowiązania	76 404,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	3 347 837,18	2 699 132,34
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	8 775 793,02	6 525 936,31

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.10- 31.12.2016	w złotych za 01.10- 31.12.2015	w złotych 01.01- 31.12.2016 ¹	w złotych 01.01- 31.12.2015 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	5 120 681,95	4 249 778,56	18 233 139,88	14 879 013,12
Koszty działalności operacyjnej	4 869 603,07	4 292 441,37	15 780 712,81	14 056 247,36
Amortyzacja	40 683,41	36 729,15	162 212,27	149 683,18
Zysk/strata na sprzedaży	251 078,88	-42 662,81	2 452 427,07	822 765,76
Pozostałe przychody operacyjne	592,28	201 468,52	53 134,03	210 465,11
Pozostałe koszty operacyjne	7 123,07	12 034,33	24 436,26	92 645,65
Zysk / strata z działalności operacyjnej	244 548,09	146 771,38	2 481 124,84	940 585,22
Przychody finansowe	13 572,21	14 570,81	127 414,76	109 476,93
Koszty finansowe	263,70	1 510,24	3 811,63	2 250,94
Zysk / strata z działalności gospodarczej	257 856,60	159 831,95	2 604 727,97	1 047 811,21
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	257 856,60	159 831,95	2 604 727,97	1 047 811,21
Podatek dochodowy	142 926,00	32 191,00	514 202,00	233 879,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	114 930,60	127 640,95	2 090 525,97	813 932,21

1 Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 31 grudnia 2016 r.

Pozycja	W złotych na 31.12.2016	W złotych na 31.12.2015
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	185 258,69	253 448,20
Rzeczowe aktywa trwałe	260 350,42	276 148,18
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	33 512,00	33 512,00
Razem aktywa trwałe	1 658 991,11	1 742 978,38
Aktywa obrotowe		
Zapasy	2 000,00	3 229,78
Należności krótkoterminowe	1 124 073,47	849 158,83
Inwestycje krótkoterminowe	5 783 045,77	3 789 790,04
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	207 682,67	140 779,28
Razem aktywa obrotowe	7 116 801,91	4 782 957,93
AKTYWA RAZEM	8 775 793,02	6 525 936,31
PASYWA		
Kapitał własny		
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Należne wpływy na kapitał podstawowy	0,00	0,00
Udziały własne	0,00	0,00
Kapitał zapasowy	1 840 350,55	1 775 235,55
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	605 051,51	345 608,40
Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	2 090 525,97	813 932,21
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	5 351 551,53	3 750 399,66
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	76 404,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	3 347 837,18	2 699 132,34
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	3 424 241,49	2 775 536,65
PASYWA RAZEM	8 775 793,02	6 525 936,31

Rachunek zysków i strat za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.16	W złotych za 01.10-31.12.15	W złotych na 31.12.2016 ¹	W złotych na 31.12.2015 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	5 120 681,95	4 249 778,56	18 233 139,88	14 879 013,12
Przychody netto ze sprzedaży produktów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody ze sprzedaży usług	5 120 681,95	4 249 778,56	18 233 139,88	14 879 013,12
B.Koszty działalności operacyjnej	4 869 603,07	4 292 441,37	15 780 712,81	14 056 247,36
Amortyzacja	40 683,41	36 729,15	162 212,27	149 683,18
Zużycie materiałów i energii	62 776,13	30 745,23	215 558,29	268 432,11
Usługi obce	3 743 761,21	3 139 814,67	11 689 265,64	9 477 404,22
Podatki i opłaty	10 556,46	30 081,59	55 172,39	74 820,98
Wynagrodzenia	872 854,86	858 649,91	3 153 785,75	3 417 226,02
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	114 526,78	150 408,30	448 097,10	549 184,25
Pozostałe koszty rodzajowe	24 444,22	46 012,52	56 621,37	119 496,60
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	251 078,88	-42 662,81	2 452 427,07	822 765,76
D.Pozostałe przychody operacyjne	592,28	201 468,52	53 134,03	210 465,11
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	40,65	0,00	40,65	162,60
Dotacje	0,00	184 557,81	39 344,85	184 619,11
Inne przychody operacyjne	551,63	16 910,71	13 748,53	25 683,40
E.Pozostałe koszty operacyjne	7 123,07	12 034,33	24 436,26	92 645,65
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,0	41 728,57
Inne koszty operacyjne	7 123,07	12 034,33	24 436,26	50 917,08
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	244 548,09	146 771,38	2 481 124,84	940 585,22
G.Przychody finansowe	13 572,21	14 570,81	127 414,76	109 476,93
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	98 507,46	73 880,60
Odsetki	13 547,46	14 599,55	28 830,72	35 596,33
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	24,75	-28,74	76,58	0,00
H.Koszty finansowe	263,70	1 510,24	3 811,63	2 250,94
Odsetki	56,95	1 057,90	56,95	1 105,65
Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	206,75	452,34	3 754,68	1 145,29
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	257 856,60	159 831,95	2 604 727,97	1 047 811,21
J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	257 856,60	159 831,95	2 604 727,97	1 047 811,21
L.Podatek dochodowy	142 926,00	32 191,00	514 202,00	233 879,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	114 930,60	127 640,95	2 090 525,97	813 932,21

Rachunek przepływów pieniężnych za czwarty kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.16	W złotych za 01.10-31.12.15	W złotych na 31.12.2016 ²	W złotych na 31.12.2015 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	114 930,60	127 640,95	2 090 525,97	813 932,21
II. Korekty o pozycje	889 899,91	428 883,86	219 971,76	156 105,91
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 004 830,51	556 524,81	2 310 497,73	970 038,12
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	0,00	250 357,10	100 000,00
II. Wydatki	20 556,67	11 723,20	78 225,00	227 235,09
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-20 556,67	-11 723,20	172 132,10	-127 235,09
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	54 569,32
II. Wydatki	0,00	-4 925,97	489 374,10	810 697,53
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	4 925,97	-489 374,10	-756 128,21
D.Przepływy pieniężne netto razem	984 273,84	549 727,58	1 993 255,73	86 674,82
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	4 798 771,93	3 076 423,96	3 789 790,04	3 539 476,72
G.Środki pieniężne na koniec okresu	5 783 045,77	3 626 151,54	5 783 045,77	3 626 151,54

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.12.2016	w złotych na 31.12.2015
I. Kapitał własny na początek okresu	3 750 399,66	3 747 164,98
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	3 750 399,66	3 747 164,98
II Kapitał własny na koniec okresu	5 351 551,53	3 750 399,66
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	5 351 551,53	3 750 399,66

Informacja o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Zasady wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego w IAI Spółka Akcyjna ustalone zostały w oparciu o art. 28-42 Ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (DZ.U. nr 121, poz.591 z późn. zm.)

Zgodnie z postanowieniami polityki rachunkowości aktywa i pasywa wycenia się nie rzadziej niż na

² Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

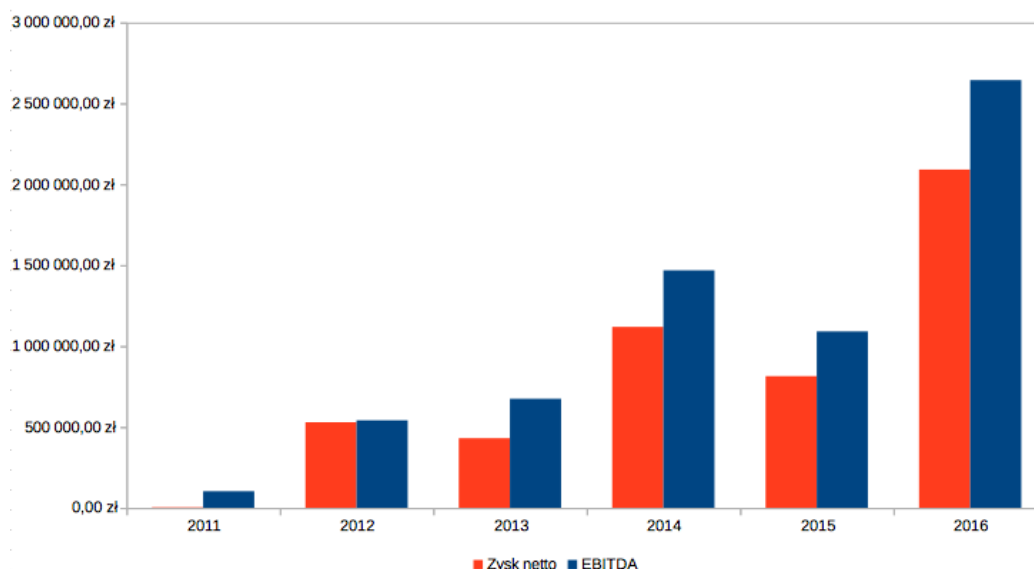
dzień bilansowy w następujący sposób:

1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzone jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
2. Środki trwałe – według cen nabycia pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Środki trwałe o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzone jednorazowo w zależności od charakteru tych że, a powyżej 3.500 złotych zaliczane są do składników aktywów, wprowadzone do ewidencji oraz amortyzowane przy wykorzystaniu metody liniowej,
3. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe – w wartości nominalnej,
4. Należności krótkoterminowe – w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności, przy uwzględnieniu odsetek za zwłokę w zapłacie z żądaniem, których wystąpiono do kontrahenta,
5. Inwestycje krótkoterminowe, w tym środki pieniężne – w wartości nominalnej,
6. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe – czynne rozliczenia międzyokresowe kosztów dotyczące przyszłych okresów sprawozdawczych w wartości nominalnej,
7. Kapitały własne – w wartości nominalnej, według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa, statutem spółki. Kapitał podstawowy wykazano w wysokości określonej w statucie Spółki i wpisanej w rejestrze sądowym,
8. Rezerwy – w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości,
9. Zobowiązania – w kwocie wymagającej zapłaty z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług wycenionych według wartości nominalnej, w stosunku, do których kontrahenci odstąpili od naliczania odsetek,
10. Rozliczenia międzyokresowe – według wartości nominalnej.
11. Spółka sporządza sprawozdanie finansowe zgodnie z art. 45 Ustawy o rachunkowości. Uszczegółowienie informacji wykazanych w sprawozdaniu zawiera informacja dodatkowa przedstawiona za pomocą not.
12. Sposób sporządzania i pomiaru wyniku finansowego Spółki wynika ze specyfiki prowadzonej działalności (działalność usługowa) oraz ewidencji kosztów w układzie rodzajowym na zespole „4” – Koszty według rodzajów i oparty jest o porównawczy rachunek zysków i strat.

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

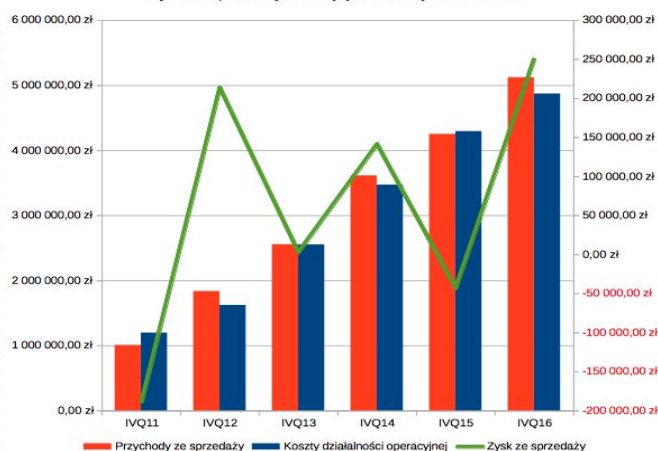
Spółka zamyka czwarty kwartał i cały 2016 rok z rekordowymi przychodami kwartalnymi, rocznymi i zyskiem netto. Co więcej, wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE, osiągnął poziom prawie 40%, co pokazuje bardzo efektywne zarządzanie majątkiem Spółki.

Zysk netto i EBITDA w kolejnych latach

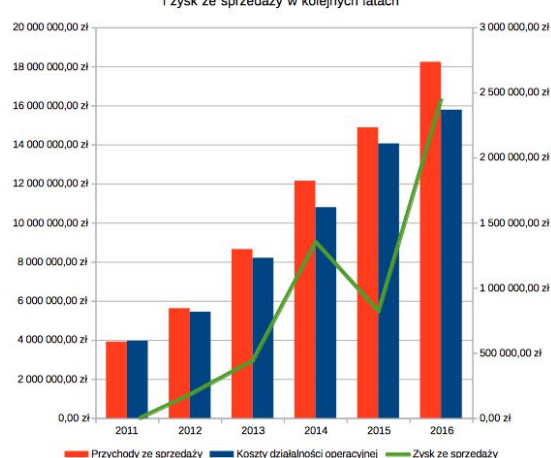


Według obecnych szacunków (dane finansowe jeszcze będą audytowane) rok zakończył się zyskiem prawie 2,1 miliona złotych netto. Rentowność sprzedaży wynosi więc 11,47%. EBITDA i zysk netto po czterech kwartałach są rekordowo wysokie w historii Spółki. Tak samo jak przychody, które przekroczyły 5 milionów złotych kwartalnie i 18 milionów złotych rocznie.

Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej i zysk ze sprzedaży w kolejnych czwartych kwartałach



Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej i zysk ze sprzedaży w kolejnych latach



Wysoka rentowność widoczna jest także w analizie finansowej. **Na bardzo wysokim poziomie jest także wskaźniki ROA wynoszący 24%**, pokazując efektywne wykorzystanie zasobów Spółki. **EBITDA w 2016 roku, według szacunków, jest na rekordowo wysokim poziomie 2,64 miliona złotych.** Spółka utrzymuje rentowność pomimo, że systematycznie inwestuje w nowe rozwiązania i wprowadza coraz bardziej kompleksowe usługi. Wynika to z efektu skali, czyli tego, że przy coraz większej ilości obsługiwanych sklepów, pewne składniki kosztowe nie rosną liniowo. Najważniejszym składnikiem kosztów operacyjnych są wynagrodzenia pracowników, a dzięki powtarzalności programów koszt jednostkowy przypadający na każdego klienta spada. Spółka zwraca uwagę inwestorów na to, że prowadzi inną niż wiele innowacyjnych firm politykę księgowania kosztów pracy, skoncentrowaną na zatrzymywanie gotówki. W wyniku tej strategii koszty pracy działu R&D, czyli wszelkich prac rozwojowych Spółka księguje w bieżących wydatkach i nie obciąża konta „Wartości niematerialne i prawne”. **Stąd bieżący wynik finansowy oraz EBITDA nie są zwiększane, przez odłożenie w czasie zaksięgowania kosztów wynagrodzeń, a następnie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych.** Koszty prac rozwojowych są ponoszone i księgowane na bieżąco, koszty nie są kapitalizowane.

Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Współczynniki płynności CR i QR są na poziomie około 2,1 a CashRatio 1,7 co pokazuje bardzo bezpieczną sytuację finansową Spółki. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy, pozwalają finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia i inwestycji w infrastrukturę) oraz dalsze inwestycje ze środków własnych.

W poprzednich raportach Zarząd zwracał uwagę na efekt skali, który jest niezwykle ważny w usługach typu SaaS i wprost przekłada się na ich rentowność oraz możliwość generowania zysków. Zarząd wskazuje także teraz, że prognozy takiego zysku i rentowności oraz opis modelu biznesowego podawał już w Dokumencie Informacyjnym w 2009 roku. Bardzo istotne z punktu widzenia inwestorów jest, że ten **model biznesowy realizowany jest systematycznie a wyniki finansowe są poprawiane regularnie, co pokazują także wykresy.** Nie są to jednorazowe skoki przychodów wynikające np. z rozliczenia kontraktów. Warto zwrócić uwagę, że **przychody i koszty rosną w mniej więcej stałym tempie, ale od 2012 - 2013 roku, kiedy Spółka osiągnęła pewną masę krytyczną, wzrost wskaźników pokazujących zyskowość, jest bardzo duży.** Obrazuje to właśnie zachodzący w Spółce efekt skali.

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

W listopadzie 2016 roku Spółka odwołała prognozę przychodów ze sprzedaży w 2016 roku i wstrzymała się z publikacją nowych prognoz.

Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki.

Prestiżowe nagrody, utrzymanie się w NC Focus, nowe modele rozliczeń i interesujący nowi klienci doskonale podsumowują sukcesy czwartego kwartału.

Podwójny sukces w konkursie Ekomers 2016 – najbardziej prestiżowa branżowa nagroda ponownie dla IAI-Shop.com (IdoSell Shop)



[Drugi raz z rzędu Spółka zdobyła Ekomersa dla „Najlepszej Platformy Sklepowej” w Polsce.](#)

[Paweł Fornalski CEO i Founder otrzymał Super Ekomersa 2016 za wkład w polski e-commerce jako osobowość roku.](#)

Nagroda dla Pawła Fornalskiego to docenienie jego wkładu w budowanie i edukowanie rynku, który w Polsce bardzo silnie się rozwija. IAI S.A. po raz drugi z rzędu zdobyła nagrodę dla najlepszej platformy sklepowej w Polsce. W konkursie brali udział internauci, którzy głosowali na swoich faworytów. Firmy, które zdobyły największą ilość głosów przechodziły do etapu, w którym niezależne Jury (w tym roku kapituła Jury liczyła ponad 100 osób) zadawało szczegółowe pytania. Na podstawie głosów internautów i Jury wyłoniono laureatów. **Ten sukces, drugi raz z rzędu, potwierdza olbrzymią konsekwencją Spółki i to, że kierunek rozwoju oraz inne sukcesy, nie są przypadkowe, tylko służą realizacji celów, czyli obsługi 50% e-handlu w Polsce i powiększania sprzedaży klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop).**

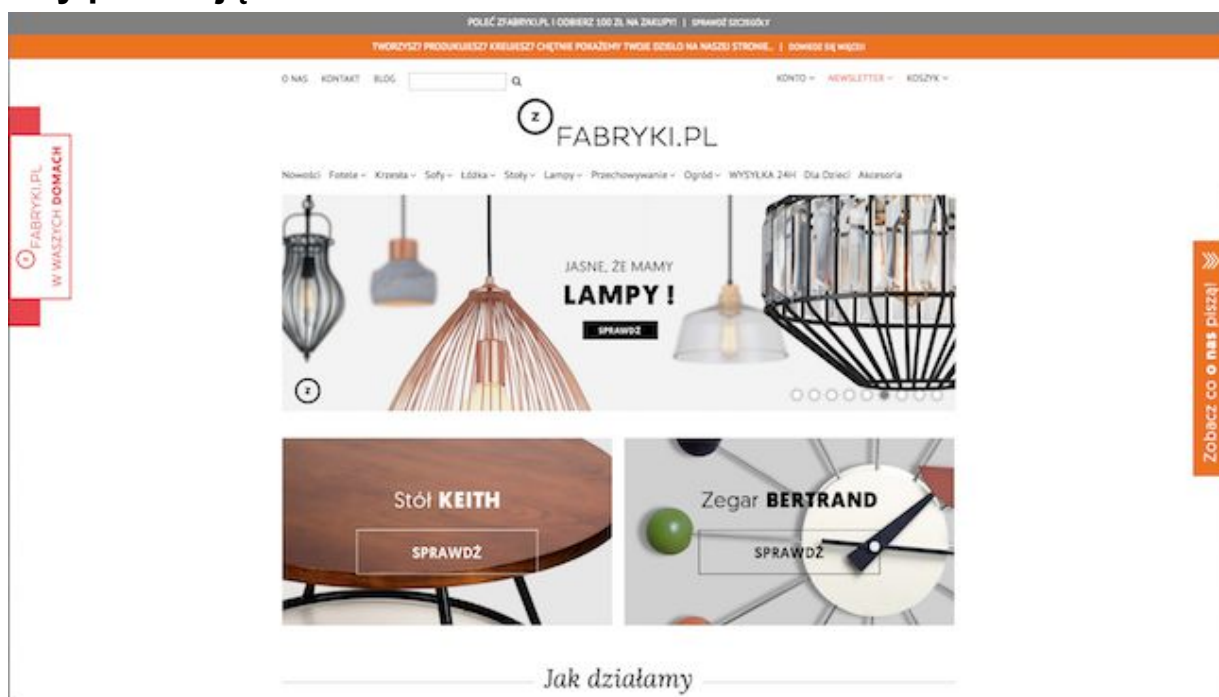
IdoSell Booking otwarte dla konsumentów – wejście na zupełnie nowy rynek

[Spółka wprowadziła ofertę dla konsumentów. Do tej pory klientami IdoSell Booking \(http://www.idosell.com/pl/booking\) mogli być tylko przedsiębiorcy, teraz jest to możliwe także dla osób prywatnych, konsumentów.](http://www.idosell.com/pl/booking) Spółka dostosowała regulamin oraz zakres świadczonych usług tak, aby umożliwić konsumentom (osobom nie posiadającym firm) korzystanie z systemu IdoSell Booking. W ten sposób, IdoSell Booking otwiera się na zupełnie nowy rynek osób prywatnych, które stanowią m.in. dużą część sektora najmu mieszkań oraz noclegów. **Dzięki temu może realizować wyższe przychody i trafić do nowych odbiorców.**

Aplikacje pomocnicze w IdoSell Shop w całości są w modelu subskrypcyjnym, co daje większą elastyczność i potencjalne zyski

[Kontynuując wcześniejsze zmiany, w nowej wersji cennika już wszystkie aplikacje pomocnicze IAI-Shop.com dostępne są w ramach miesięcznych subskrypcji.](#) Oczywiście, obecne klucze licencyjne nie tracą ważności. Klienci, którzy korzystają z Downloader, Printer, Scanner lub/oraz Kamssoft Integrator, przejdą na subskrypcję na nowych warunkach dopiero po wygaśnięciu posiadanego klucza licencyjnego. **Nowy model jest wygodniejszy i bardziej swobodny dla Klientów, a spółce pozwala na większe przychody.**

Migracja z Magento na IAI-Shop.com (IdoSell Shop) – ciekawe case study pokazujące możliwości SaaS



IAI często chwali się sukcesami swoich Klientów pokazując ich historię jako dowód na skuteczność IAI-Shop.com w biznesie. Bardzo ważnymi historiami są migracje do IAI-Shop.com z innych systemów, takich jak Magento. Łatwo wtedy pokazać wyższość SaaS, jego efektywność kosztową oraz operacyjną, nawet w dużych sklepach internetowych. [Taki przypadek opisuje historia migracji sklepu zFabryki.pl na IAI-Shop.com z Magento. Podkreśla znaczenie wprowadzanych przez ostatnie lata zmian w IAI-Shop.com, jako kluczowych dla dużych](#)

[sklepów internetowych](#). Takie historie są niezwykle mobilizujące dla innych obecnych oraz potencjalnych klientów IAI-Shop.com oraz wartościowe dla inwestorów, ponieważ uwidaczniają sensowność inwestycji czynionych przez Spółkę.

IAI S.A. pozostaje w prestiżowym segmencie NC Focus



IAI

IAI

NC Focus

Segment Focus na NewConnect pokazuje spółki, które powinny przykuć uwagę inwestorów. Muszą one spełniać szereg wymogów, z których IAI wywiązuje się od kilku lat. GPW cyklicznie dokonuje przeglądu Spółek zakwalifikowanych do segmentu NC Focus. [Ponownie weryfikowane są parametry Spółek i w dniu 28 grudnia 2016 r. dokonana została przez GPW okresowa weryfikacja i kwalifikacja akcji do segmentów rynku NewConnect. IAI S.A. przez rosnące wyniki finansowe utrzymała swoją pozycję w tym segmencie, co jest bardzo dobrą informacją dla inwestorów.](#)

Odwołanie prognoz przychodów Spółki

[IAI S.A. odwołała prognozy opublikowane na lata 2015 – 2016](#). Spółka jednocześnie zwróciła uwagę, że tempo wzrostu przychodów w 2016 roku jest wyższe niż w 2015 (co potwierdza także ten raport) i systematycznie rośnie, a rentowność Spółki najwyższa w historii. Mimo to nie udało się zrealizować prognozy sprzedaży wynoszącej 28 milionów złotych, którą opublikowano 28 stycznia 2015 r. Wysoka rentowność pozwoli na dynamiczny rozwój Spółki i w kolejnych latach. Zarząd [Spółki przewiduje dalszy wzrost tempa wzrostu przychodów, co widać już w raporcie miesięcznym za styczeń 2017 roku, gdzie podano szacunkowe tempo wzrostu przychodów na poziomie 38%](#). Jednocześnie Zarząd wstrzymał się z podaniem nowych prognoz.

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

Automatyzacja procesów służy poprawie ich efektywności. Z drugiej strony pozostawienie swobody w ich kształtowaniu pozwala sprzedawcą i ich dostawcom generować nowe modele biznesowe. Takie właśnie są nowe rozwiązania od IAI.

Dropshipping i cross-docking dzięki nowym mechanizmom i kompleksowym API zapewniają pełną swobodę tworzenia relacji biznesowych pomiędzy dystrybutorami a hurtowniami

W ciągu ostatnich kilku miesięcy Spółka przedstawiła szereg rozwiązań wspierających dropshipping oraz cross-docking. To otwarcie IAI na nowy rynek i zaprezentowanie od razu kompleksowych rozwiązań, w tym API ułatwiającego integrację. Dropshipping i cross-docking to możliwość handlu towarem, którego sklep nie ma na magazynach. W cross-dockingu, podobnie jak w dropshippingu, sklep nie magazynuje towarów u siebie (w magazynie sklepu) tylko w momencie złożenia zamówienia przez klienta w sklepie internetowym, towary są wysyłane do sklepu od dostawców (hurtowni). Gdzie następuje komplektacja zamówienia i najczęściej tego samego dnia zamówienie jest wysyłane dalej, do klienta końcowego.



Dotychczas Spółka oferowała cykliczne synchronizacje stanów magazynowych dostawcy dedykowaną aplikacją IAI Downloader. Teraz wprowadzone jest rozwiązanie [umożliwiające weryfikowanie dostępności towarów w magazynach dostawcy, w trakcie składania zamówienia. Rozwiązanie już teraz dostępne jest dla wszystkich hurtowni i sklepów korzystających z IAI-Shop.com, a](#)

także dla hurtowni korzystających z innego system. Obserwacje tysięcy sklepów i hurtowni internetowych, które na co dzień obsługuje IAI S.A., pozwoliły zauważyć, że nawet częste synchronizacje dostępności towarów, nie są w stanie wyeliminować sytuacji, kiedy klient zamawia towar, który u dostawcy się już wyczerpał. Towar, którego dostawca nie będzie w stanie dostarczyć. Wtedy sklep traci czas na wyjaśnianie klientowi, że tego towaru już nie ma, klient jest niezadowolony i może już nie wrócić do sklepu. Wychodząc naprzeciw takim sytuacjom, IAI-Shop.com przygotowała uniwersalne rozwiązanie w którym koszyk klienta jest weryfikowany pod kątem dostępności w hurtowni, jeszcze przed złożeniem zamówienia w sklepie. **W ten sposób znacznie rośnie konwersja, zadowolenie i oceny sklepów oraz lojalność klientów. To przekłada się na większe obroty sklepu, a to z kolei na wyższe przychody IAI S.A. z abonamentów i prowizji.**

API stworzone przez IAI S.A. **dla Klientów prowadzących hurtownię internetową i zapewniających wysyłkę towarów w modelu dropshipping, jest pierwszym na rynku tak kompleksowym rozwiązaniem, które jednocześnie wprowadza nowy rynkowy standard. Do tej pory integracja w ramach dropshipping budowana była za każdym razem od nowa, a rozwiązanie IAI-Shop.com jest od razu gotowe dla każdego, na masową skalę i dodatkowo jest jednocześnie łatwo wdrażalnym i powielalnym standardem.**

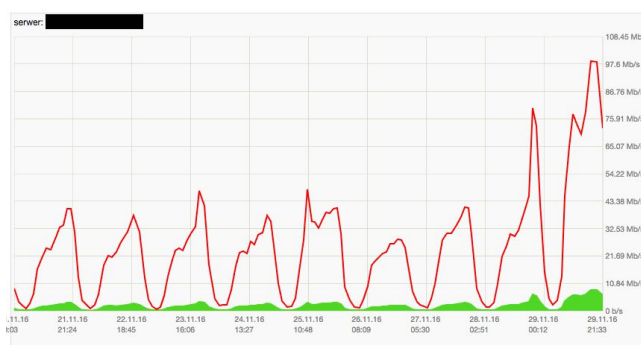
Dzięki temu Spółka może przyciągać więcej klientów. Warto dodać, że cały system jest tak skonstruowany aby pozwalał na przyjmowanie zamówień w modelu dropshipping, z pełną automatyzacją ich przetwarzania przez WMS hurtowni. Dotychczas Spółka oferowała cykliczne synchronizacje stanów magazynowych dostawcy dedykowaną aplikacją IAI Downloader. Obecnie każdy sklep internetowy i hurtownie w IAI-Shop.com zostały wyposażone w dedykowane zamówieniom dropshippingowym mechanizmy, które pozwalają w zautomatyzowany sposób przyjmować zamówienia z zewnętrznych źródeł, czyli **CustomerAPI-ICDF. Jest to zestaw bramek API - operujących na formacie ICDF - umożliwiających sprawną wymianę danych pomiędzy hurtownią i sklepem internetowym na potrzeby zamówień dropshippingowych (m.in. sprawdzenie dostępności towarów, złożenie zamówienia, sprawdzenie statusu realizacji zamówienia).** Format ICDF jest otwarty, więc hurtownie i sklepy korzystające z konkurencyjnych rozwiązań także mogą z niego skorzystać. **System stworzony w IAI-Shop.com pozwoli hurtowni przyjmować zamówienia dropshippingowe, a sklepom z którymi hurtownia współpracuje odpytywać np. o status zamówień, pobrać obsługiwanych w hurtowni kurierów czy anulować wcześniej złożone zamówienie.** W skrócie działa to tak, że sklep po prostu wgrzywa do systemu hurtowni zamówienia swoich klientów. Nie trzeba nigdzie dzwonić, czy wysyłać maili z druczkami z zamówieniem. W hurtowni zamówienia pojawiają się na liście zamówień do zrealizowania. W ten sposób IAI-Shop.com pozwala na nie tylko pojedynczych sklepów, ale też całej sieci dystrybucji. **Przyciąga to nowych klientów, przede wszystkim hurtownie, które oczekują sprawnie realizować bardzo dużo zamówień detalicznych, generowanych przez szereg detalicznych dystrybutorów. To pozwala Spółce zwiększać przychody przede wszystkim z abonamentów oraz opłat prowizyjnych.**



Wysokiej jakości SLA to wyraz dbania o profesjonalistów w e-handlu

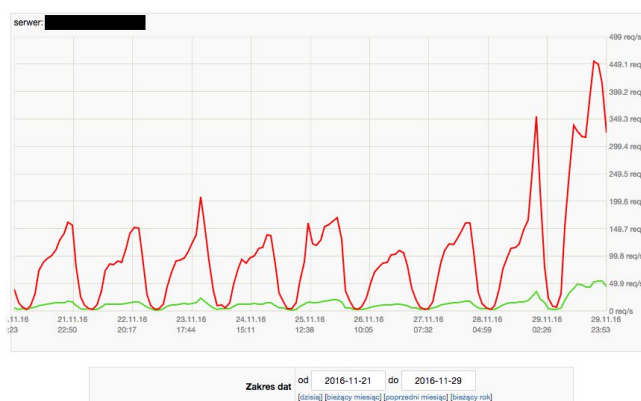
Wiele lat temu IAI zdecydowała się na wyróżnianie na rynku nie ceną, ale jakością. W swoich wartościach ujmuje bezpieczeństwo oraz efektywność, a celem działań jest maksymalizacja przychodów jej klientów. Aby zapewnić bezpieczeństwo, efektywność i wzrost przychodów klientów, trzeba sprawić aby sklepy internetowe działały ciągle i niezawodnie. Także po to, aby skomplikowane integracje, jak te opisane przy okazji dropshippingu i cross-dockingu działały sprawnie i przynosiły klientom korzyści a nie kłopoty. Dlatego od kilku lat Spółka inwestuje w najlepsze, dostępne rozwiązania sieciowe, serwerowe i programistyczne. IAI wiele komponentów tworzy samodzielnie. Np. zamiast tworzyć całodobowe dyżury grup administratorów, które reagują z opóźnieniem, IAI inwestowało we własny system, który wykrywa nieprawidłowości i w razie problemów podejmuje w ułamku sekund decyzję np. restartującą usługę lub serwer. To wszystko skutkuje **[bardzo wysokim poziomem dostępności \(SLA\), który w 2016 roku wyniósł aż 99,9974%. To poziom, który odpowiada na oczekiwania profesjonalistów e-handlu.](#)**

Spółka obsługuje sklepy internetowe i musi radzić sobie ze skokami ruchu. Jednym z większych wyzwań w ubiegłym roku było zapewnienie nieprzerwanej pracy w Dzień Darmowej Dostawy. Dzięki autorskim rozwiązaniom cache'ującym, serwującym i sieciowym udało nam się obsługiwać ogromne ilości zapytań do stron internetowych naszych klientów, bez konieczności inwestowania w setki nowych serwerów.



i Informacja: Wykres przedstawia średnią liczbę zapytań na sekundę obsługiwanych przez serwer, podzielone na zapytania o treści statyczne i dynamiczne. Linia koloru czerwonego oznacza sumaryczną liczbę zapytań o treści statyczne, natomiast kolor zielony sumaryczną liczbę zapytań o treści dynamiczne. Możliwy jest także podgląd liczby zapytań dla poszczególnych stron.

Obok widać wykres liczby zapytań i ich przyrost 30 listopada, w Dzień Darmowej Dostawy. Widać ilość zapytań o strony statyczne i dynamiczne jednego z klientów Spółki. Taka ilość ruchu w IAI-Shop.com (IdoSell Shop) obsługiwana była na serwerze DC32, bez przerw w działaniu sklepu, z założonym przez Spółkę czasem wczytywania stron sklepu poniżej 1 sekundy. Ten sklep nie stosował możliwości oszczędności mocy obliczeniowej np. wyłączającej przeliczanie cen dla każdego klienta np. po wpisaniu kodu rabatowego. Co ciekawe, jest to kilkakrotnie więcej niż przy tej samej mocy obliczeniowej i koszcie, można uzyskać nawet przy wykorzystaniu drogiego oprogramowania Magento.

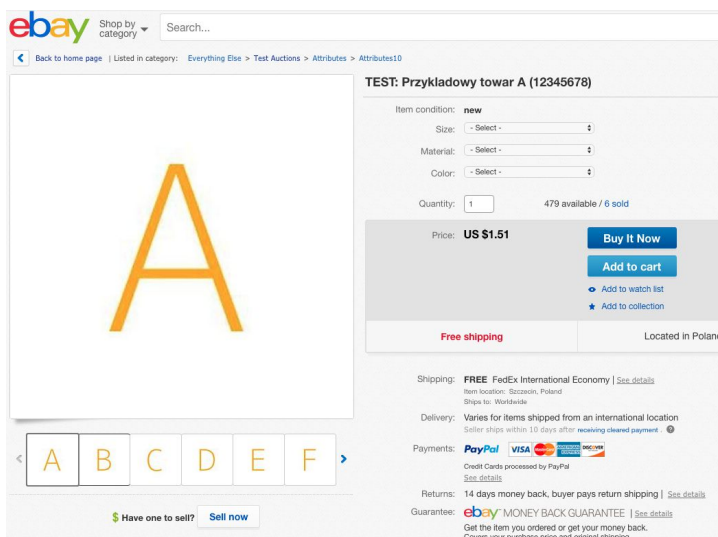


Niedawno minął szczyt sezonu zakupowego. Mimo, że w tym okresie sklepy internetowe IAI-Shop.com (IdoSell Shop) zarejestrowały o 60% większy ruch i ilość transakcji, udało się utrzymać SLA praktycznie 100%. Oznacza to, że klienci IAI S.A. mogli wycisnąć ze swoich sklepów maksimum i nie tracili zaufania swoich klientów ani potencjalnych zakupów. Spółka planuje w bieżącym roku kontynuować tak wysoką jakość usług, nie oszczędzając wydatków na najlepsze możliwe urządzenia sieciowe, serwery, macierze i specjalistyczne oprogramowanie. **Jak**

widać, dzięki temu wszystkiemu klienci IAI-Shop.com są bardzo bezpieczni, działają efektywnie i zwiększają swoje przychody. Co wprost przekłada się na wyższe przychody Spółki.

Kompleksowe zmiany w integracji z systemami aukcyjnymi pozwalają sprzedawać jeszcze więcej i łatwiej

eBay systematycznie walczy o polskich sprzedawców, szczególnie jako ważny pośrednik w budowaniu sprzedaży międzynarodowej. W zakresie budowania sprzedaży międzynarodowej jest ważnym partnerem IAI S.A. [Dlatego IAI-Shop.com umożliwia wystawianie całych grup towarów jako jednej aukcji wielowariantowej, dzięki czemu sprzedawca może obniżyć koszty sprzedaży poprzez eBay oraz uatrakcyjnić swoją ofertę.](#) Do tej pory na serwisie aukcyjnym eBay można było wystawiać pojedyncze rozmiary towarów, lub tzw. aukcje wielorozmiarowe, na których warianty różniły się między sobą jedynie rozmiarem. Teraz w IAI-Shop.com jest możliwość wystawiania towarów zgrupowanych, dzięki temu na jednej aukcji eBay można wystawić kilka towarów z niezależnymi cenami i zdjęciami, opartych o parametry różniące w grupie.



Opcja sprzedaży wielu towarów na jednej aukcji jest dużo tańsza, niż wystawianie towarów na oddzielnych aukcjach oraz dużo bardziej wygodna dla kupujących, którzy na jednej aukcji będą w stanie przeglądać warianty towaru bez konieczności wyszukiwania ich w gąszczu innych ofert.

Kolejną iteracją rozwoju tego mechanizmu jest [import aukcji wielowariantowych eBay wraz z towarami do panelu administracyjnego sklepu Klienta](#). Po imporcie można tymi aukcjami swobodnie zarządzać. Jeżeli obecny lub potencjalny Klient posiada na eBay aukcje wielowariantowe wystawione za pomocą innego oprogramowania niż IAI-Shop.com, to dzięki nowym opcjom narzędzia importu aukcji może takie aukcje w prosty sposób zaimportować wraz z towarami do panelu administracyjnego i zarządzać nimi tak samo, jak akcjami wystawionymi z panelu administracyjnego sklepu IAI-Shop.com. **Ta możliwość jest nie do przecenienia w przypadku pozyskiwania nowych klientów lub nakłaniania obecnych do większego wykorzystania IAI-Shop.com, co wprost przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

To jednak nie jest koniec automatyzacji wystawiania i zarządzania aukcjami na eBay lub Allegro. Aby jeszcze usprawnić zarządzanie wprowadzone zostało [zupełnie nowe narzędzie do importu aukcji wraz z towarami oraz mapowania aukcji na istniejące towary](#). Każdy klient może dokonać importu aukcji razem z towarami lub dodać do panelu tylko obsługę aukcji i przypisać ją do towarów z panelu, czyli mapować na towary. Import można przeprowadzić na dowolnej liczbie aukcji jednocześnie, a jego obsługa jest maksymalnie uproszczona i zautomatyzowana.

Dotychczas w trakcie dodawania aukcji, której obsługi brakowało w panelu sklepu tworzony był towar, któremu z kolei były ustawiane nieskończone ilości na magazynie obcym. Gdy teraz takiemu towarowi zostały ustalone nowe stany ilościowe na jednym z magazynów własnych i wyzerowane na magazynie obcym, to automat do zmiany ilości na aukcjach zamykał trwającą aukcję i otwierał nową wystawiając dany towar w ilościach z magazynu własnego. W przypadku aukcji długoterminowych np. wystawianych z opcją "do wyczerpania zapasów", konsekwencją takiego działania była min. utrata zdobytych na aukcji pozytywnych komentarzy kupujących.

Aby ta oferta była kompletna, to [szablony aukcyjne zostały rozbudowane o dwie dodatkowe grupy zmiennych dynamicznych. Pierwsza ułatwi promowanie wielowariantowych aukcji internetowych, a druga pozwoli na promowanie towarów powiązanych i wystawionych w sklepie aukcyjnym.](#) Szablony

aukcyjne to rozwiązanie umożliwiające regularne wystawianie różnych towarów na aukcje internetowe charakteryzujące się spójnym wyglądem dopasowanym do sklepu internetowego. W szablonach można korzystać ze zmiennych aktywnych, czyli przekazujących

zawsze aktualne parametry poszczególnych towarów, które właśnie zostały rozbudowane. Jeżeli sklep sprzedaje towary na aukcjach wielowariantowych, może w ich treści zaprezentować informację o wszystkich dostępnych na niej rozmiarach (jako listę lub tabelę). **Można także promować towary powiązane, które klienci kupują często w tym samym momencie, gdy kupują dany towar.** Można określić, ile towarów zostanie wyświetlonych i jakie dokładnie informacje będą pokazane (np. nazwa, ikona, cena Kup Teraz, link do strony w sklepie aukcyjnym, czy też rozmiary). **Takie kompleksowe rozwiązania, wprowadzane systematycznie, automatyzują pracę i ograniczają koszty profesjonalnym sprzedawcom. Oni z kolei, przez swoje opłaty abonamentowe oraz prowizje, zwiększają przychody Spółki.**

[Innym usprawnieniem wystawiania aukcji jest dodawanie na aukcjach eBay wielu zdjęć, bez konieczności użycia opcji GalleryPlus.](#) W profilach ustawień wystawianych aukcji w serwisie eBay, pojawiła się nowa opcja, dzięki której klient określa, ile zdjęć ma być umieszczonych na docelowej stronie aukcji na eBay. Teraz można wystawić aukcję nawet z 12 zdjęciami przedmiotu (1 zdjęcie główne oraz 11 dodatkowych), bez konieczności włączenia opcji GalleryPlus.

Powszechnie wiadomo, że zwiększenie liczby zdjęć w opisie towaru, zwiększa prawdopodobieństwo zakupu. A wzrost sprzedaży klientów IAI przez opłaty abonamentowe i prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów samej Spółki.



Komputer dla gracza

- Procesor i7
- 32 GB RAM
- Dysk 320 GB
- Karta graficzna 6GB
- Matryca 17" FullHD

Inni klienci kupowali również:



Mysz

9,99 PLN

kup teraz!



Gra PC

99,99 PLN

kup teraz!



Antywirus

159,99 PLN

kup teraz!



Podkładka

79,99 PLN

kup teraz!

Ostatnią, ale nie najmniej ważną nowością w zarządzaniu aukcjami jest **rozbudowanie zaprezentowanego niedawno rozwiązania dla zamówień sklepowych, które dzieli automatycznie zamówienia na paczki według maksymalnej wagi o obsługę dla aukcji na Allegro. Teraz w prosty sposób sprzedawca może zautomatyzować ustawianie parametru "maksymalnie w paczce" po stronie aukcji.** Sprzedawca może dzielić zamówienie na paczki na podstawie wagi towarów, i przekazać do wystawianej aukcji informacje o maksymalnej liczbie towarów w paczce. Wystarczy, że sprzedawca skonfiguruje dzielenie przesyłek, a system sam wyliczy liczbę sztuk towarów do paczki. Dla dużych sprzedawców na Allegro to opcja pozwalająca bardziej automatyzować pracę i lepiej komunikować się z kupującymi. **To przekłada się na większe zainteresowanie ich aukcjami oraz sklepami, a każde zwiększenie sprzedaży przekłada się przez plany abonamentowe oraz prowizje na wzrost przychodów Spółki.**

opis		dostawa i płatność		
wysyłka gratis				
Aby otrzymać Wysyłkę Gratis, kup u iallesly za co najmniej 110 zł.				
metody płatności				
• PayU • Zwyczajny przelew bankowy				
płatność z góry	pierwsza sztuka	kolejna sztuka	maksymalnie w paczce	przybliżony czas realizacji
Przesyłka kurierska	10,00 zł	0,00 zł	5	2 dni
Paczka24	10,00 zł	0,00 zł	3	2-3 dni
Paczka48	10,00 zł	0,00 zł	3	3 dni
płatność przy odbiorze	pierwsza sztuka	kolejna sztuka	maksymalnie w paczce	przybliżony czas realizacji
PACZKA W RUCHU	10,00 zł	0,00 zł	2	3-4 dni

Ilość zmian i ich implikacje w codzienny biznes klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) jest olbrzymia. W zasadzie każda z tych zmian samodzielnie jest istotna, niesie za sobą oszczędności i lepsze możliwości zarządzania ofertą na aukcjach. Aukcjach, które ciągle są istotnym kanałem zbytu dla wielu sprzedawców internetowych lub atrakcyjną możliwością rozpoczęcia eksportu. Jednak dopiero kiedy popatrzymy na olbrzymią skalę obsługiwanych aukcji, na przynajmniej dwóch różnych platformach, w kilku krajach i językach, obsługujących różne waluty i połączone z jeszcze innymi kanałami sprzedaży obsługiwanych przez setki lub tysiące sklepów IAI-Shop.com (IdoSell Shop), widać jaki wpływ te zmiany razem mają na efektywność klientów IAI-Shop.com. A z tej efektywności oraz swobody kreowania i wykorzystania różnych kanałów sprzedaży rodzi się ich większa sprzedaż i udział w ich rynku. To przekłada się w już znany sposób na przychody samej Spółki.

ERP Exporter automatyzuje obieg dokumentów w sklepie internetowym

Nowy, darmowy program IAI ERP Exporter integruje automatycznie dowolny ERP np. Subiekt GT na dowolnym systemie operacyjnym. **IAI ERP Exporter pobiera automatycznie, a następnie przekazuje dokumenty magazynowe, sprzedaży oraz wpłat i wypłat do zewnętrznego programu sprzedażowo-magazynowego, czy do biura rachunkowego.** IAI ERP Exporter skraca czas przepływu dokumentów i automatyzuje proces pobierania ich w formie elektronicznej. Dzięki temu rozwiązaniu nawet ci użytkownicy, którzy nie znają się na obsłudze API są w stanie zintegrować swój panel administracyjny IAI-Shop.com z dowolnym systemem ERP, który wykorzystują w swojej firmie np. z Subiekt GT. Ułatwia to korzystanie z systemu oraz zmniejsza koszty związane z obsługą klientów. Jest to więc świetne rozwiązanie, które sprawdza się w małych i średnich

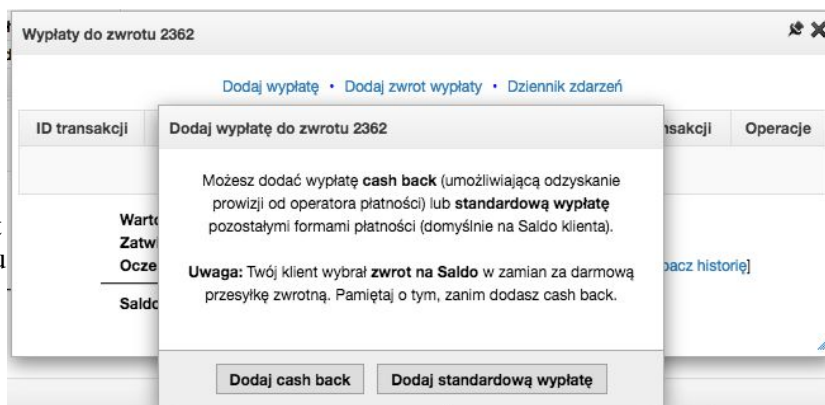


sklepach, które nie chcą inwestować w tworzenie własnych integracji przez API, a chcą korzystać z automatyzacji procesów.

Jest to pierwsza aplikacja przygotowana przez IAI z myślą od razu o wszystkich systemach operacyjnych, w tym MacOS i Linux. **Coraz więcej dużych sklepów internetowych docenia zalety WMS i systemu magazynowego w IAI-Shop.com.** Korzystają wtedy z eksportu informacji o zdarzeniach księgowych, korzystając z plików EDI++/EPP. **To kolejne rozwiązanie, które automatyzuje pracę sklepów, zwiększa ich efektywność i usprawnia procesy. Dlatego kolejni klienci wybierają IAI-Shop.com, a sama usługa zdobywa kolejne nagrody.**

Błyskawiczny cashback czyni zwroty i reklamacje przyjemniejszymi

Dotychczas wypłacanie cash backów zwrotu możliwe było wyłącznie wtedy, gdy taką opcję wybrał klient podczas dodawania zwrotu od strony sklepu internetowego. Teraz taka sama funkcjonalność jest udostępniona także z poziomu panelu administracyjnego. Także zwroty dodawane ręcznie umożliwiają wykorzystanie szybkich wypłat cash back.



[Teraz sklep może przyspieszyć wypłaty środków za zwracane towary, a wkrótce także dla towarów niemożliwych do naprawy czy wymiany w ramach reklamacji. Daje to realną oszczędność za naliczoną prowizję za płatność i zapewnia szybkie dotarcie wypłaty zwrotne.](#)

Cash back jest przydatny, jeśli w zamówieniu będącym podstawą zwrotu sklep stwierdzi wpłatę uprawniającą do wykonania cash backa i przy dodawaniu wypłaty zaproponuje skorzystanie z niego jako sugerowanej formy wypłaty. Ostatecznie to sklep podejmuje decyzję, czy wypłacić klientowi środki w ten sposób, czy jednak dodać standardową wypłatę, np. zwrot na Saldo klienta do wykorzystania w sklepie przy kolejnych zakupach.

Wypłaty cash back przy zwracaniu środków w ramach reklamacji to jedna z nowych funkcji udoskonalonego aktualnie modułu RMA. Już teraz można dostrzec pierwsze efekty prac, np.: rozbudowane statusy w ramach obsługi reklamacji czy fakt ukrycia przesyłki zwrotnej od klienta do sklepu do czasu zaakceptowania reklamacji przez obsługę sklepu. **Te i inne funkcje, jak np. możliwość wygodnych zwrotów z Poczta Polska, ujrzą światło dzienne w I kwartale 2017.** Usprawnienie reklamacji i zwrotów przekłada się na wyższe oceny sklepu przez klientów, co buduje trwalsze relacje i dobry wizerunek marki. **To przekłada się w dłuższym terminie na zwiększenie sprzedaży sklepów stosujących takie praktyki, a to z kolei zapewnia IAI S.A. wzrost przychodów.**

Kolejne ułatwienia w eksporcie z sklepu IAI-Shop.com (IdoSell Shop)

Sklepy internetowe korzystające z IAI-Shop.com systematycznie zwiększają swoją sprzedaż zagraniczną. Spółka przez wiele lat inwestowała w rozwiązania umożliwiające handel międzynarodowy pod kątem obsługi klientów zagranicznych i wsparciu polskich sprzedawców w ich eksporcie. Teraz do szeregu możliwości wspierających eksport doszła możliwość **[realizowania](#)**



płatności za sprzedaż w Czechach, Rumunii i na Węgrzech bez konieczności przewalutowania dzięki nowym obsługiwanym walutom w integracji z swoim partnerem PayU. Nowe waluty dodane w integracji z PayU to: korona czeska (CZK), lej rumuński (RON) oraz forint węgierski (HUF). **Dodatkowo Spółka wprowadziła możliwość ustawienia oddzielnych kont walutowych dla przelewów własnych**, co oznacza, że sklep może przyjmować przelewy na różne konta bankowe w zależności od waluty zamówienia. Przy wyborze tej opcji, kupującemu w sklepie internetowym automatycznie odpowiednie konto w zależności od wybranej waluty, co zdecydowanie ułatwia realizację zamówienia międzynarodowego. Obie nowe opcje dają możliwość prezentowania lokalnym klientom oferty w ich walutach, co ułatwia zakup, a z drugiej strony ułatwia rozliczenie sprzedaży przez sklep. **Każde zwiększenie zamówień w sklepach IAI-Shop.com przez wyższe plany abonamentowe lub opłaty prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Serwisy z grupy Expedia stoją otworem przed klientami IdoSell Booking



Do [Channel Managera IdoSell Booking IAI S.A. dodała integrację z serwisem Expedia](#). Expedia Inc. jest wiodącą na świecie organizacją posiadającą serwisy rezerwacyjne, która obejmuje około kilkunastu światowych, najważniejszych marek turystycznych m.in. **Expedia.com, Hotels.com czy Trivago**. Dzięki integracji z Expedia.com już teraz właściciel obiektu noclegowego może zarządzać ofertą znajdującą się w tym serwisie prosto z panelu IdoSell Booking. Bez dodatkowych warunków oferta będzie również widoczna w serwisach będących w grupie Expedia. **To kolejny serwis, który jest dostępny w Channel Managerze i bardzo znacząco rozbudowujący jego możliwości. Expedia to bezpośredni konkurent Booking.com i stanowi realną przeciwwagę dla tego serwisu, dlatego jest szczególnie interesująca do ośrodków noclegowych jako uzupełnienie ich kanałów dystrybucji ofert.** [Channel Manager IdoSell Booking](#) (więcej <http://www.idosell.com/pl/booking/functions/channel-manager/>) zapewnia: centralne zarządzanie dostępnością i cenami, automatyczne pobieranie rezerwacji z Expedia do panelu administracyjnym IdoSell Booking, sprzedaż tych samych pokoi równocześnie bez ryzyka zdublowania rezerwacji (overbookingu) w wielu kanałach, w tym na serwisach Expedia i Booking.com, automatyczną aktualizację liczby wolnych pokoi w Expedia oraz zwiększenie sprzedaży, dzięki optymalizacji dostępności pokoi. **Duża część przychodów Spółki z IdoSell Booking pochodzi z opłat prowizyjnych oraz planów abonamentowych uwzględniających opłatę za Channel Manager. Pozyskanie nowych klientów, dzięki większemu zakresowi usług lub realizacja większej liczby rezerwacji przez Klientów płacących prowizję zawsze przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**

Inne serwisy agregujące jeszcze łatwiej wykorzystają dzięki lepszemu wykorzystaniu iCal

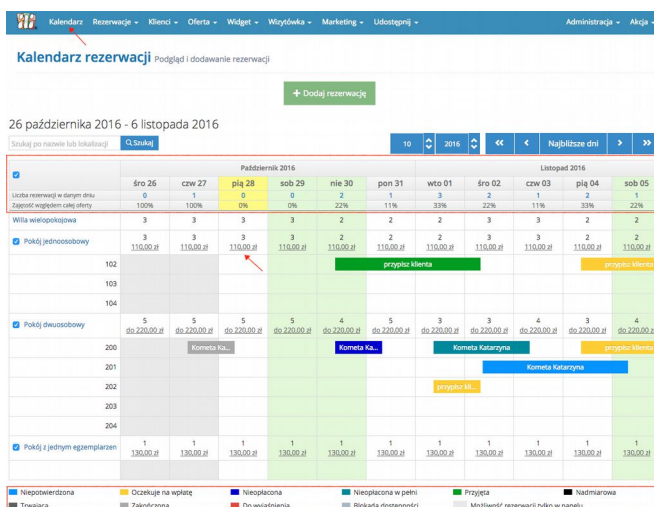
[Usługa integracyjna iCal została rozbudowana o możliwość obsługi importu danych z wielu serwisów do danego egzemplarza](#). iCal pozwala na integrację oferty z poziomu usługi do rezerwacji miejsc noclegowych IdoSell.com/Booking z innymi serwisami i usługami zewnętrznymi. Spółka dodała obsługę wielu usług do importu blokad w formacie iCal. Dzięki temu można dowolnie definiować i synchronizować wiele serwisów obsługujących format iCal, takich jak np. Airbnb czy kalendarze Google Calendar i inne, z danym egzemplarzem przedmiotu rezerwacji w panelu IdoSell Booking.

Dotychczas aby móc zarządzać blokadami na podstawie zewnętrznego kalendarza bądź serwisu opartego o format iCal, ośrodek noclegowy dodawał na stronie swojego przedmiotu rezerwacji wygenerowany w danym serwisie adres URL. Adres URL przyporządkowany był do danego egzemplarza a wszelkie rezerwacje widoczne były w kalendarzu rezerwacji jako blokady. W efekcie można było integrować albo Airbnb, albo kalendarz Google albo inną usługę. Teraz można integrować przez iCal wiele serwisów jednocześnie i niezależnie. **W ten sposób oferty mogą być integrowane naraz z wieloma serwisami co z jednej strony ułatwia zarządzanie a z drugiej strony zapewnia większe szanse na dotarcie do klienta. To przez prowizję i abonamenty wpływa na przychody Spółki.**

Nowe integracje spina w sobie rozbudowany kalendarz w panelu administracyjnym

Kalendarz rezerwacji to bardzo ważny element zarządzania każdym obiektem. Stale jest on rozbudowywany o nowe elementy, które poprawiają jego użyteczność. **[Nowością są w nim informacje na temat zajętości w obiekcie oraz liczby rezerwacji w danym dniu. IAI S.A. dodała również możliwość podglądu ceny obowiązującej w danym dniu w danym przedmiocie rezerwacji.](#)**

Usprawnione zostało przekazywanie informacji na temat liczby rezerwacji w danym dniu z możliwością ich podglądu, a temat zajętości w całej ofercie (ułatwiają zarządzenie ceną w zależności od wykorzystania pojemności obiektu w danym okresie), ceny dnia (maksymalna cena obowiązująca w danym przedmiocie rezerwacji) oraz legendę ułatwiającą rezerwację. **Spółka obsługuje coraz więcej rezerwacji i klientów, prowadzących coraz większe ośrodki noclegowe. To wymaga stałych prac nad użytecznością i ogarnięciem coraz większej liczby generowanych informacji. Lepsza użyteczność to lepsze wykorzystanie widgetu, a przez to większa sprzedaż i prowizji dla samej Spółki.**



Przedmiot działalności Spółki

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest dostarczanie usługi IAI-Shop.com (za granicą IdoSell Shop), czyli platformy do prowadzenia sprzedaży towarów w Internecie oraz IdoSell Booking czyli usługi do sprzedaży rezerwacji w obiektach noclegowych przez Internet.

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków i krajów, w dowolnej liczbie wersji językowych, walutowych 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 (IdoSell Shop) ma między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna,
- sprzedaż międzynarodowa,
- sprzedaż hurtowa, cross-docking i dropshipping
- prowadzenie sprzedaży przez urządzenia mobilne,
- prowadzenie sprzedaży w modelu omni-channel,
- komplet narzędzi do prowadzenia sprzedaży i marketingu wielokanałowego,
- sprzedaż kasowa w punktach sprzedaży detalicznej (POS),
- zarządzanie magazynem i logistyką (WMS, 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.
- zintegrowane płatności internetowe (Płatności IAI) oraz usługi kurierskie (IAI Broker)
- system inteligentnych rekomendacji produktowych – IAI RS
- obsługa zwrotów od klienta do sklepu internetowego
- sprzedaż na portalu społecznościowym Facebook.com.

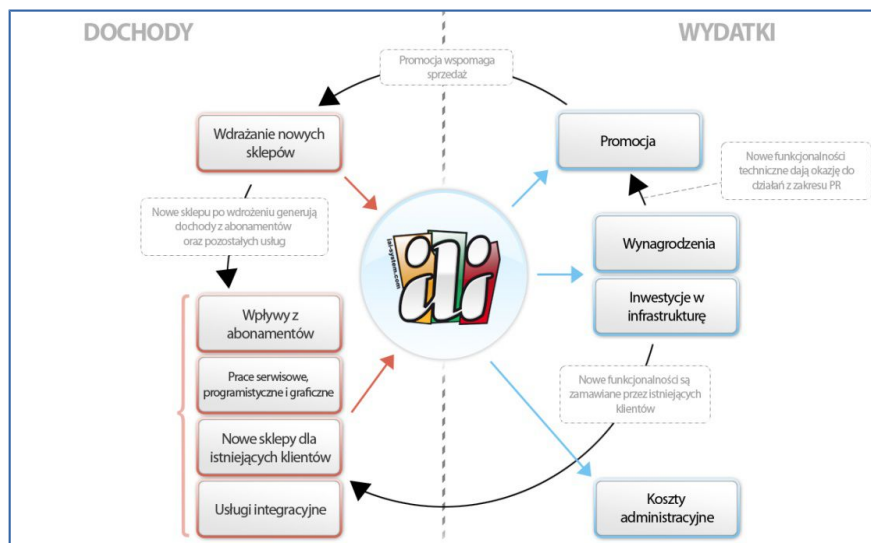
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który w łatwy sposób można osadzić na dowolnej stronie internetowej. Spółka czerpie przychody głównie z prowizji za zrealizowane rezerwacje. Wśród głównych cech IdoSell Booking należy wymienić:

- Łatwą integracją z dowolną witryną
- Zarządzanie obiegiem rezerwacji
- Mobilność: aplikacja mobilna pozwalająca zarządzać rezerwacjami oraz interface widgetu przygotowany pod kątem urządzeń mobilnych
- Przyjazny i prosty interfejs obsługiwany po polsku, niemiecku i angielsku
- Bezpieczny system płatności obsługujący wiele walut i sposobów rozliczeń
- Wersję mobilną, RWD Widgetu i wizytówki
- Możliwość uruchomienia strony wizytówki z własną grafiką, template i we własnej domenie plus personalizacja wyglądu

- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (PMS)

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking tworzone są 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.**

MODEL BIZNESOWY IAI S.A.



Źródło: IAI Spółka Akcyjna.

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) dla jednego sklepu wynosi od 139 zł netto w najniższym planie taryfowym do 8999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Ponadto oferowane są indywidualnie, niestandardowe plany dla najbardziej wymagających klientów.. 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 na stronach internetowych Spółki](#).

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 lub 0 złotych przy umowie zawartej na dwa lata). Najdroższy pakiet wdrożeniowy (SUPREME) to koszt dodatkowy 7999 zł netto, ale pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu i aplikacji mobilnej. Istnieje też możliwość stworzenia indywidualnego pakietu wdrożeniowego o ustalonym przez klienta zakresie i budżecie. 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 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.

Wdrożenia usług IdoSell Booking opierają się model prowizyjny lub ryczałtowy (zależnie od wielkości biznesu klienta i jego wygody) oraz opłaty za usługi dodatkowe, na przykład graficzne. Dużi klienci mogą skorzystać z opłat abonamentowych, zryczałtowanych, za cały rok z góry, wtedy nie ponoszą opłat prowizyjnych. W modelu prowizyjnym, prowizja pobierana jest tylko za rezerwacje złożone przez Widget oferowany za pomocą usługi. Klienci IdoSell Booking ponoszą opłatę 24 zł rocznie oraz 1% od wartości rezerwacji, więcej informacji znajduje się na [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz usługi z zakresu IdoSell Booking 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. Rozwiązania są tworzone w myśl idei Otwartego Software as a System, pozwalając na integrację wielu różnych usług od wielu różnych innych podmiotów, np.: agencji interaktywnych, firm zajmujących się usługami internetowymi takimi jak systemy CRM lub usług kurierskich.** Otwarta architektura pozwala na tworzenie wielu nowych zastosowań, ciekawych wdrożeń i tworzy w ten sposób ekosystem obok obu usług Emitenta. W ten sposób Emitent buduje naturalne, nowe kanały sprzedaży swoich usług.

Dodatkowo IAI w ramach swojej oferty oferuje klientom dodatkowo płatne zintegrowane usługi płatności elektronicznych (Płatności IAI), usługi kurierskie (IAI Broker), wysyłkę SMS czy zakup SSL. Jest to źródło dodatkowych przychodów dla Spółki, które jest pochodną przychodów obsługiwanych sklepów. Usługi te są oferowane w bardzo atrakcyjnych cenach, dzięki temu, że Spółka reprezentuje obsługiwane firmy w negocjacjach jako lider grupy zakupowej. To pozwala już małym sklepom osiągnąć korzystne warunki finansowe przy usługach pośrednictwa płatności lub zakupie usług kurierskich.

Spółka jest także liderem technologicznym na rynku rozwiązań do internetowej sprzedaży międzynarodowej. Wchodząc na rynki zagraniczne, szczególnie Wielką Brytanię i Irlandię, Spółka stworzyła szereg rozwiązań do eksportu towarów sprzedawanych przez Internet, które teraz wykorzystywane są przez jej polskich klientów. Są to przede wszystkim wielojęzyczne maski sklepów, pełna obsługa wielowalutowości, usług kurierskich, stref czasowych oraz integracje z międzynarodowymi potentatami e-handlu jak Amazon lub eBay (oraz kilka innych porównywarek) i usługami pośrednictwa w płatnościach elektronicznych.

Kolejnym wyróżnikiem oferty IAI na rynku jest **kompleksowa obsługa marketingu wielokanałowego (multi-channel) i integracji sprzedaży internetowej i tradycyjnej (omni-channel).** Usługa IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na jednoczesną sprzedaż w wielu kanałach dystrybucji: od tradycyjnych sklepów internetowych, przez tematyczne specjalistyczne sklepy internetowe, sklepy multibrandowe, programy lojalnościowe, partnerskie, sprzedaż mobilną, aukcje internetowe, porównywarek, f-commerce i wiele innych możliwości. Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowania wyników oraz testom A/B klienci Spółki uzyskują dokładne wyniki prowadzonej sprzedaży i mogą skupiać się na optymalnych dla nich rozwiązaniach.



Spółka oferuje również aplikacje pomocnicze, które wspomagają korzystanie z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) 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, magazynem, oraz obsługiwaniem zamówień z Internetu bezpośrednio z systemu f-k lub zarządzania hotelem. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych, rezerwacjach i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **IAI POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu i odbiorów osobistych, realizując strategię omni-channel. 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.](#)
- **IAI Downloader** - program służący do importowania i aktualizowania oferty na podstawie danych pochodzących od dostawcy. Aplikacja łączy sklep z hurtownią, pobiera ofertę wraz z cenami, opisami i zdjęciami oraz w kilka chwil umieszcza ją w Twoim sklepie. Automatycznie przeprowadza także kolejne aktualizacje danych w sklepie, w razie zmiany dostępności i cen produktów w hurtowniach. IAI Downloader działa w oparciu o stworzony przez IAI S.A. format IOF (), a także o formaty XML i CSV. Program IAI Downloader jest przeznaczony dla sklepów, które chcą zautomatyzować proces importowania i aktualizowania oferty od dostawców. Oprócz kompleksowych integracji z hurtowniami, IAI Downloader pozwala przeprowadzać jednorazowe importy towarów (np. w przypadku przenoszenia towarów do sklepu IAI-Shop.com z poprzednio używanej platformy), oraz masowe aktualizacje na istniejących już w Panelu Administracyjnym IAI-Shop.com towarach. [Dowiedz się więcej o Downloaderze na stronach IAI S.A.](#)
- **IAI Printer** - to zewnętrzna aplikacja uruchamiana w środowisku Windows po stronie klienta. Działa jako serwer wydruku paragonów fiskalnych i dokumentów sprzedaży z panelu administracyjnego oraz z aplikacji pomocniczej IAI POS i IAI Scanner. Zaletą aplikacji jest szybki proces konfiguracji drukarek oraz prosty mechanizm działania - jako usługi nasłuchującej na określonym porcie i adresie IP. [Dowiedz się więcej o IAI Printer na stronach IAI S.A.](#)
- **IAI Scanner** - Podstawą działania każdego dużego sklepu jest system WMS do obsługi magazynu i procesu realizacji zamówień, zwrotów i reklamacji. Aby sprawnie nim zarządzać i automatyzować pracę obsługi stworzono specjalne urządzenia - kolektory danych. Spółka stworzyła własny system, instalowany na kolektorach danych, który spina w całość zdarzenia zachodzące w hali magazynowej z tymi, które odpowiadają za pracę całego sklepu internetowego. IAI Scanner to aplikacja, która umożliwi wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. IAI Scanner kładzie kres długim i żmudnym procesom logistycznym związanym z przyjmowaniem oraz wydawaniem towarów oraz inwentaryzacją. Redukcja czasu wykonywania operacji magazynowych. Efektywniejsza i bezpieczniejsza obsługa logistyki. Zmniejszenie ryzyka popełnienia błędów ludzkich. [Dowiedz się więcej o IAI Scanner na stronach IAI S.A.](#)
- **IAI ERP Exporter** - to darmowa dla wszystkich klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) aplikacja, dzięki której sklep pobierze z panelu administracyjnego IAI-Shop.com dokumenty magazynowe, sprzedaży oraz wpłat i wypłat w uniwersalnym formacie EDI++ (EPP). W ten sposób pobrane pliki szybko można zaimportować do swojego programu sprzedażowo-magazynowego, czy przekazać do swojego biura rachunkowego. IAI ERP Exporter skraca czas przepływu dokumentów

i automatyzuje proces pobierania ich w formie elektronicznej. Dzięki zastosowaniu Java, można go uruchomić na dowolnym systemie operacyjnym, w tym Windows, MacOS i Linux. [Dowiedz się więcej o IAI ERP Exporter](#)

- **Aplikacje mobilne sklepów internetowych** - Dzięki aplikacji mobilnej dla IAI-Shop.com (IdoSell Shop) konsument jest na bieżąco z najnowszymi promocjami i trendami, niezależnie od czasu i miejsca, w którym się znajduje. Może też szybko i bezpiecznie złożyć zamówienie. Interfejs aplikacji tworzony jest na wzór wersji mobilnej lub RWD sklepu, co pozwala zachować spójność identyfikacji wizualnej marki. Aplikacja projektowana jest na platformy App Store (iPhone) oraz Google Play (Android).
- **Mobilna aplikacja do zarządzania rezerwacjami IdoSell Booking** - aplikacja na iPhone i Android pozwala na obsługę rezerwacji, bez potrzeby logowania się do panelu administracyjnego, w dowolnym miejscu i czasie. Dzięki możliwości pracy w trybie offline, dodawaniu i zarządzaniu rezerwacjami, blokowaniu dostępności terminów, automatycznej synchronizacji oraz nieskomplikowanemu i intuicyjnemu interfejsowi sprawdza się w szybkim zarządzaniu obiektami noclegowymi. [Więcej na stronach IAI S.A.](#)

Istotnym aspektem działalności Spółki jest fakt, iż zamiast sprzedawać swój produkt, wynajmuje go oferując przy tym szereg usług związanych z projektowaniem, przygotowaniem oraz hostingiem stron. Dzięki takiej organizacji **klient otrzymuje kompleksową obsługę od etapu projektowania strony aż do etapu administrowania już istniejącą platformą oraz ma dostęp do licznych aktualizacji oferowanych przez IAI S.A., automatycznie instalowanych przez IAI S.A. każdemu klientowi, bez potrzeby kupowania kolejnych, nowych, produktów. Natomiast Spółka zyskuje liczną grupę stałych klientów, którzy generują dla Spółki regularne przychody.** Obie usługi, IAI-Shop.com i IdoSell Booking tworzone są według najnowszych trendów panujących w Internecie. Model usług oparty jest o SaaS. Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą generując efekty synergii. Cennik usług oferowanych przez IAI S.A. został opracowany tak, aby usługa IAI Shop.com była przystępna cenowo zarówno dla małych, jak i bardzo dużych sklepów internetowych. Koszt wdrożenia nowego sklepu zależy przede wszystkim od stopnia jego skomplikowania. Koszt utrzymania zależy m.in. od ilości towarów oraz ruchu generowanego przez sklep - większy klient płaci więcej. Z kolei usługi serwisowe i integracyjne naliczane są proporcjonalnie do czasu, jaki jest potrzebny na wprowadzenie zmian w programie lub wyglądzie sklepu. Każdy klient obciążany jest taką samą stawką godzinową za pracę grafików lub programistów.

Analizując zmiany w strukturze rynku w Polsce oraz informacje płynące od klientów można zauważyć, że zdecydowanie rośnie popyt na usługi kierowane do hurtowni sprzedających przez Internet (tzw. Sklepy B2B). Klienci zwracają również większą uwagę na usługi zaawansowane i gotowi są za nie więcej płacić. Aż 90% przedsiębiorstw zaopatruje się w Internecie. Coraz więcej nowych firm planuje otworzyć swoje sklepy internetowe. **Spółka IAI przewiduje, że dzięki usługom integracyjnym oraz systemowi IAI-Shop.com, który umożliwi sprzedaż hurtową i detaliczną, wiele z firm planujących rozpocząć działania B2B w Internecie skorzysta z jej rozwiązań.**

Z analizy rynku wynika, że coraz mniej sklepów internetowych korzysta z oprogramowania darmowego lub wytwarzanego we własnym zakresie. Firmy zdecydowanie częściej decydują się na zakup gotowych rozwiązań. Koszty dostosowywania i rozwijania oprogramowania wewnątrz firmy handlowej są nieproporcjonalnie wysokie w porównaniu z zakupem lub wynajmem gotowego systemu sprzedaży w SaaS. Popularne programy oferowane jako open-source tj. Prestashop lub Magento nie są darmowe a na pewno nie są tanie we wdrożeniu i utrzymaniu.

Klient ponosi koszty nie tylko samej licencji, ale również jej konfiguracji, dostosowania do własnych potrzeb oraz wykorzystania infrastruktury serwerowej. Koszty takiego sklepu w oparciu o Magento mogą wynosić nawet kilkaset tysięcy złotych rocznie. Cieszą się pewną popularnością z uwagi na to, że są otwarte i są przedstawiane jako rozwiązania w pełni dostosowalne do potrzeb klientów. Jednak ze względu na wysoką cenę oraz często problemy z dalszym rozwojem oraz kosztami instalacji i utrzymania, nie trafiają do szerokiego grona klientów. . Dużą wadą systemów otwartych jest to, że pochodzą z USA i pomimo utworzenia polskich wersji językowych, nie oddają w pełni realiów panujących w Unii Europejskiej. Przejawia się to przede wszystkim w braku wsparcia dostaw, firm kurierskich, zarządzaniu podatkiem VAT. Tworzone są przez wielu informatyków na całym świecie, którzy sami zwykle nie prowadzą sklepu internetowego, przez co wiele funkcji, które posiadają systemy, jest bezużytecznych. Wszystkie te aspekty podnoszą całkowity, realny koszt utrzymania i korzystania z systemu opartego o rozwiązania otwarte.

W zakresie dostaw infrastruktury, IAI S.A. współpracuje z wysoce wyspecjalizowanymi firmami. Głównym dostawcą Spółki w zakresie infrastruktury serwerowej jest jeden z największych i najnowocześniejszych dostawców usług hostingu serwerów w Europie. Ze względu na działalność czysto usługową IAI S.A. nie posiada dużej grupy dostawców. Prace związane z IAI-Shop.com wykonuje we własnym zakresie.

Struktura akcjonariatu

W obrocie na NewConnect znajdują się akcje serii B i C.

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 14 lutego 2017 r.

	Seria A	Seria B	Seria C	Liczba	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	4893750	543750	180	5437680	66,67%
Sebastian Muliński	1856250	206250	3443	2065943	25,33%
Pozostali Akcjonariusze			652612	652612	8,00%
Razem	6750000	750000	656235	8156235	100,00%

Struktura głosów na WZA na 14 lutego 2017 r.

Akcje serii A są imienne i uprzywilejowane co do głosu w stosunku 2:1. W związku z tym struktura głosów na WZA przedstawia się następująco:

	Głosy na WZA	Udział procentowy
Paweł Fornalski	10331430	69,31%
Sebastian Muliński	3922193	26,31%
Pozostali Akcjonariusze	652612	4,38%
Razem	14906235	100%

Z uwagi na wprowadzenie akcji serii C do Alternatywnego Systemu Obrotu, dominujący akcjonariusze IAI S.A. tj. Paweł Fornalski (Prezes Zarządu) i Sebastian Muliński (Wiceprezes Zarządu) posiadający wtedy odpowiednio 66,67% i 25,29% udziału w kapitale zakładowym, złożyli zobowiązania w sprawie czasowego wyłączenia zbywalności wszystkich posiadanych dotychczas akcji IAI Spółka Akcyjna. Akcjonariusze wymienieni powyżej zobowiązali się, że w terminie do dnia 30 września 2012 roku nie dokonają, nie obciążą oraz nie będą zawierać żadnych umów, które dotyczyłyby zbycia lub obciążenia jakiegokolwiek z posiadanych przez nich akcji serii A oraz B.

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu