



# Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 kwietnia 2017 r. do 30 czerwca 2017 r.

Szczecin, 14 sierpnia 2017 r.

## Spis treści

<b>Informacje ogólne.....</b>	<b>3</b>
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
<b>Wybrane dane finansowe.....</b>	<b>4</b>
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
<b>Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe.....</b>	<b>5</b>
BILANS NA 30 CZERWCA 2017 R.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA DRUGI 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
<b>Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.....</b>	<b>9</b>
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	11
<b>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.....</b>	<b>12</b>
IAI ADS STWORZONY PRZY WSPÓŁPRACY Z GOOGLE DOSTARCZA ZAMÓWIENIA DO SKLEPÓW INTERNETOWYCH.....	12
WEB CAMP I PHP CAMP – KOLEJNE UDANE IMPREZY REKRUTACYJNE TWORZĄCE EMPLOYEEER BRANDING.....	13
PRESTIŻOWE WDROŻENIE IAI-SHOP.COM (IDOSSELL SHOP) DO SPRZEDAŻY STOISK NA THE TALL SHIP RACES.....	14
<b>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.....</b>	<b>16</b>
FIN-TECH DLA E-COMMERCE, CZYLI BANKING PRO AUTOMATYZUJE ŻMUDNE KSIĘGOWANIE PRZELEWÓW Z RACHUNKU BANKOWEGO.....	16
IAI PAY SKRACA OBIEG GOTÓWKI, PIENIĄDZE TRAFIAJĄ BEZPOŚREDNIO DO SPRZEDAJĄCEGO.....	17
DODANIE NOWYCH, MIĘDZYNARODOWYCH SYSTEMÓW PŁATNOŚCI USPRAWNIA HANDEL MIĘDZYNARODOWY.....	18
INTERNETOWE ZAKUPY W JEDEN DZIEŃ TRAFIAJĄ DO KUPUJĄCEGO – TERAZ TO MOŻLIWE W SKLEPACH IAI-SHOP.COM (IDOSSELL SHOP).....	18
METODY GROWTH HACKINGU ZAPRZĘGNIĘTE DO GENEROWANIA ZAMÓWIEŃ PRZEZ NOWY PROGRAM PARTNERSKI. ŚWIETNY SPOŚÓB NA WYKORZYSTANIE INFLUENCERÓW I CELEBRYTÓW DO PROMOCJI SKLEPU.....	19
ZUPEŁNIE NOWY MODUŁ OBSŁUGI REKLAMACJI W SKLEPACH.....	20
ŁATWIEJSZE ROZLICZENIA DLA JEDNOSTEK BUDŻETOWYCH I KOREKT FAKTUR.....	20
WYPOŻYCZANIE SPRZĘTU I SAMOCHODÓW – NOWY RYNEK DLA IDOSSELL BOOKING.....	21
KODY RABATOWE ZACHĘCAJĄ DO REZERWACJI W IDOSSELL BOOKING.....	22
AUTOMATYZACJA OPTIMALIZUJĄCA ZAJĘTOŚĆ OŚRODKA ZWIĘKSZA SPRZEDAŻ MIEJSC NOCLEGOWYCH.....	23
WIĘCEJ JĘZYKÓW W WIDGECIE POMAGAJĄ W MIĘDZYNARODOWEJ TURYSTYCE.....	23
INTEGRACJA Z HOMETOGO – PIERWSZA TAKA W POLSCE.....	24
INTEGRACJA S4H HOTEL Z IDOSSELL BOOKING POZWALA POZYSKIWAĆ KOLEJNYCH KLIENTÓW.....	24
KOLEJNE USPRAWNIENIE DLA MIĘDZYNARODOWEJ TURYSTYKI – DYNAMICZNE WYLICZANIE CEN W WALUTACH.....	25
<b>Przedmiot działalności Spółki.....</b>	<b>26</b>
<b>Struktura akcjonariatu.....</b>	<b>32</b>

# 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:	<a href="http://www.iai-sa.com">www.iai-sa.com</a>
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	<a href="mailto:office@iai-sa.com">office@iai-sa.com</a>
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

## Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 30 czerwca 2017 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 30 czerwca 2017 roku wchodził:

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

W okresie od 1 kwietnia do 30 czerwca 2017 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

30 czerwca 2017 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 29 osób, wobec 31 na koniec czerwca 2016 roku.

# Wybrane dane finansowe

## Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.06.2017	w złotych na 30.06.2016
<b>AKTYWA</b>		
Wartości niematerialne i prawne	142 413,94	222 270,11
Rzeczowe aktywa trwałe	774 069,32	270 071,64
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 039 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 839 934,71	1 316 233,14
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	8 510 105,94	4 905 917,18
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	260 235,62	112 514,82
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>12 602 442,53</b>	<b>8 040 388,89</b>
Kapitał własny	815 623,50	4 315 078,35
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	5 625 699,69	3 648 906,23
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>12 602 442,53</b>	<b>8 040 388,89</b>

## Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.04- 30.06.2017	w złotych za 01.04- 30.06.2016	w złotych za 01.01- 30.06.2017 <sup>1</sup>	w złotych za 01.01- 30.06.2016 <sup>1</sup>
Przychody netto ze sprzedaży	6 331 292,94	4 316 886,51	12 192 722,87	8 456 624,76
Koszty działalności operacyjnej	4 748 435,42	4 047 913,63	9 087 549,47	7 322 967,85
Amortyzacja	85 284,98	41 749,03	141 363,16	79 494,68
Zysk/strata na sprzedaży	1 582 857,52	268 972,88	3 105 173,40	1 133 656,91
Pozostałe przychody operacyjne	1 709,87	2 392,48	80 468,68	50 862,69
Pozostałe koszty operacyjne	5 374,51	2 910,31	6 980,11	4 866,33
Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 579 192,88	268 455,05	3 178 661,97	1 179 653,27
Przychody finansowe	130 112,14	103 251,54	136 165,90	107 967,27
Koszty finansowe	105,20	1 975,26	124,99	2 072,75
Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 709 199,82	369 731,33	3 314 702,88	1 285 547,79
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	1 709 199,82	369 731,33	3 314 702,88	1 285 547,79
Podatek dochodowy	244 720,00	116 036,00	519 471,00	231 495,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	1 464 479,82	253 695,33	2 795 231,88	1 054 052,79

1 Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

# Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

## Bilans na 30 czerwca 2017 r.

Pozycja	W złotych na 30.06.2017	W złotych na 30.06.2016
<b>AKTYWA</b>		
<b>Aktywa trwałe</b>		
Wartości niematerialne i prawne	142 413,94	222 270,11
Rzeczowe aktywa trwałe	774 069,32	270 071,64
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 039 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
<b>Razem aktywa trwałe</b>	<b>1 992 166,26</b>	<b>1 705 723,75</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 839 934,71	1 316 233,14
Inwestycje krótkoterminowe	8 510 105,94	4 905 917,18
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	260 235,62	112 514,82
<b>Razem aktywa obrotowe</b>	<b>10 610 276,27</b>	<b>6 334 665,14</b>
<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>12 602 442,53</b>	<b>8 040 388,89</b>
<b>PASYWA</b>		
<b>Kapitał własny</b>		
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	1 986 192,25	1 840 350,55
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	1 303 482,90	605 051,51
Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	2 795 231,88	1 054 052,79
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>6 900 530,53</b>	<b>4 315 078,35</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>		
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	5 625 699,69	3 648 906,23
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
<b>Razem zobowiązania</b>	<b>5 701 912,00</b>	<b>3 725 310,54</b>
<b>PASYWA RAZEM</b>	<b>12 602 442,53</b>	<b>8 040 388,89</b>

## Rachunek zysków i strat za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.17	W złotych za 01.04-31.06.16	W złotych na 30.06.2017 <sup>1</sup>	W złotych na 30.06.2016 <sup>1</sup>
<b>A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:</b>	<b>6 331 292,94</b>	<b>4 316 886,51</b>	<b>12 192 722,87</b>	<b>8 456 624,76</b>
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	6 331 292,94	4 316 886,51	12 192 722,87	8 456 624,76
<b>B.Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>4 748 435,42</b>	<b>4 047 913,63</b>	<b>9 087 549,47</b>	<b>7 322 967,85</b>
Amortyzacja	85 284,98	41 749,03	141 363,16	79 494,68
Zużycie materiałów i energii	104 891,72	40 442,99	176 657,53	60 998,30
Usługi obce	3 650 411,46	3 101 395,42	6 914 241,68	5 433 636,22
Podatki i opłaty	18 422,15	13 233,72	34 942,72	23 470,12
Wynagrodzenia	760 212,52	736 408,48	1 562 816,24	1 493 704,35
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	101 035,22	106 117,52	215 253,11	217 946,68
Pozostałe koszty rodzajowe	28 177,37	8 566,47	42 275,03	13 717,50
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>1 582 857,52</b>	<b>268 972,88</b>	<b>3 105 173,40</b>	<b>1 133 656,91</b>
<b>D.Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>1 709,87</b>	<b>2 392,48</b>	<b>80 468,68</b>	<b>50 862,69</b>
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	75 609,76	0,00
Dotacje	0,00	0,00	0,00	39 344,85
Inne przychody operacyjne	1 709,87	2 392,48	4 858,92	11 517,84
<b>E.Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>5 374,51</b>	<b>2 910,31</b>	<b>6 980,11</b>	<b>4 866,33</b>
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne koszty operacyjne	5 374,51	2 910,31	6 980,11	4 866,33
<b>F.Zysk / strata z działalności operacyjnej</b>	<b>1 579 192,88</b>	<b>268 455,05</b>	<b>3 178 661,97</b>	<b>1 179 653,27</b>
<b>G.Przychody finansowe</b>	<b>130 112,14</b>	<b>103 251,54</b>	<b>136 165,90</b>	<b>107 967,27</b>
Dywidendy i udziały w zyskach	123 134,33	98 507,46	123 134,33	98 507,46
Odsetki	6 977,81	4 743,04	13 031,57	9 447,10
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	0,00	1,04	0,00	12,71
<b>H.Koszty finansowe</b>	<b>105,20</b>	<b>1 975,26</b>	<b>124,99</b>	<b>2 072,75</b>
Odsetki	0,00	0,00	0,00	0,00
Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	105,20	1 975,26	124,99	2 072,75
<b>I.Zysk / strata z działalności gospodarczej</b>	<b>1 709 199,82</b>	<b>369 731,33</b>	<b>3 314 702,88</b>	<b>1 285 547,79</b>
<b>J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00

<sup>1</sup> Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2017 do 30 czerwca 2017 r.

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

Strona 6/32

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>K.Zysk / strata brutto</b>	<b>1 709 199,82</b>	<b>369 731,33</b>	<b>3 314 702,88</b>	<b>1 285 547,79</b>
L.Podatek dochodowy	244 720,00	116 036,00	519 471,00	231 495,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>N.Zysk / strata netto</b>	<b>1 464 479,82</b>	<b>253 695,33</b>	<b>2 795 231,88</b>	<b>1 054 052,79</b>

## Rachunek przepływów pieniężnych za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.17	W złotych za 01.04-30.06.16	W złotych na 30.06.2017 <sup>2</sup>	W złotych na 30.06.2016 <sup>2</sup>
<b>A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	1 464 479,82	253 695,33	2 795 231,88	1 054 052,79
II. Korekty o pozycje	1 749 923,30	292 192,20	1 216 338,94	658 819,54
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 214 403,12	545 887,53	4 011 570,82	1 712 872,33
<b>B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>				
I. Wpływy	123 134,33	98 507,46	123 134,33	98 507,46
II. Wydatki	18 803,34	13 161,28	612 237,31	42 240,05
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	104 330,99	85 346,18	-489 102,98	56 267,41
<b>C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>				
I.Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II.Wydatki	978 748,20	489 374,10	978 748,20	489 374,10
III.Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-978 748,20	-489 374,10	-978 748,20	-489 374,10
<b>D.Przepływy pieniężne netto razem</b>	<b>2 339 985,91</b>	<b>141 859,61</b>	<b>2 543 719,64</b>	<b>1 279 765,64</b>
<b>E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych</b>				
<b>F.Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>6 170 120,03</b>	<b>4 764 057,57</b>	<b>5 966 386,30</b>	<b>3 626 151,54</b>
<b>G.Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>8 510 105,94</b>	<b>4 905 917,18</b>	<b>8 510 105,94</b>	<b>4 905 917,18</b>

## Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.06.2017	w złotych na 30.06.2016
I. Kapitał własny na początek okresu	5 084 046,85	3 750 399,66
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	5 084 046,85	3 750 399,66
II Kapitał własny na koniec okresu	6 900 530,53	4 315 078,35
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	6 900 530,53	4 315 078,35

## 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 dzień bilansowy w następujący sposób:

<sup>2</sup> Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2017 do 30 czerwca 2017 r.

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

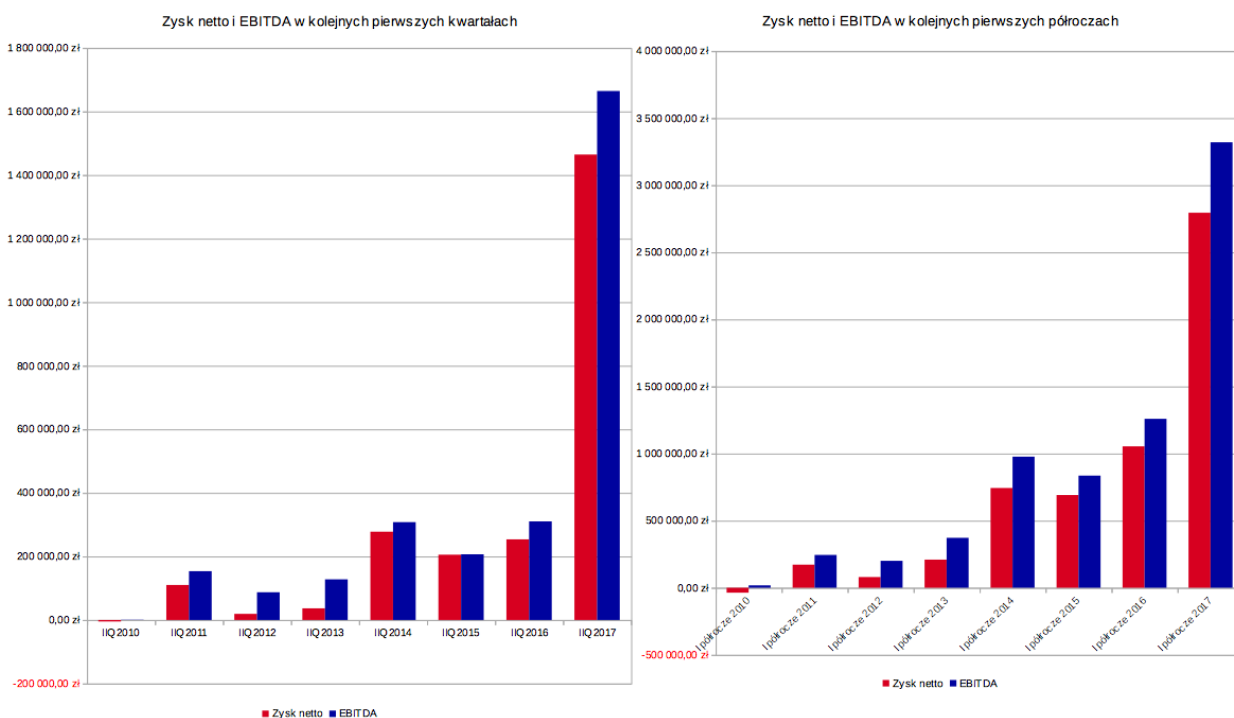
Strona 7/32

1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszych 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 umarzane 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 pomniejszych 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 umarzane 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.



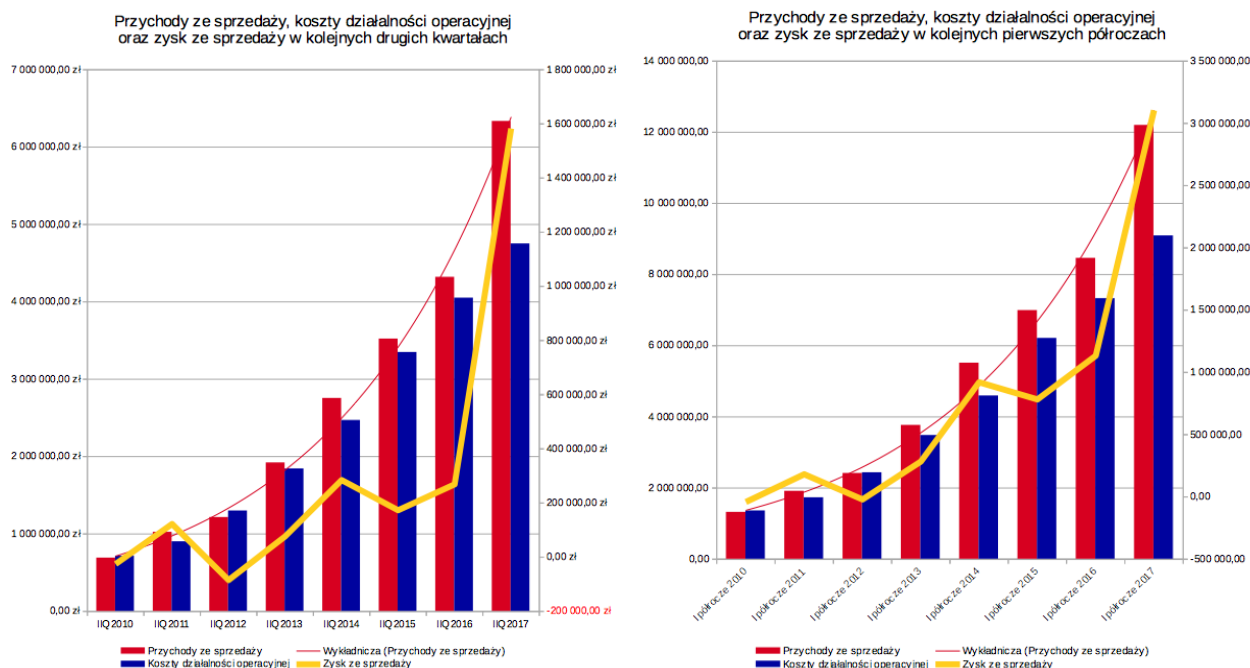
# Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

**O 477%, czyli prawie o pięć razy, zysk netto był wyższy w drugim kwartale 2017 roku niż zanotowany w analogicznym okresie 2016 roku. Podobnie wzrosła EBITDA. Przychody ze sprzedaży rosną wykładniczo, a ROS osiągnął poziom 22,93%. Zarząd ocenia, że te wyniki z pewnością ucieszą inwestorów.**



**Porównując pierwsze półrocza 2017 i 2016 widać wzrost zysku netto i EBITDY o 165%, czyli dwa i pół raza. Spółka prezentuje wzrost rentowności od dłuższego czasu i systematycznie poprawia swoje wyniki finansowe. ROS po pierwszym półroczu 2017 roku wyniósł 22,93%, po pierwszym półroczu 2016 było to 12,46%, 2015 – 9,89%. Widać wyraźnie trend wzrostowy. Jest to wynik konsekwentnie prowadzonego rozwoju Spółki, zwiększaniu liczby obsługiwanych klientów oraz osiągniętego efektu skali, który jest ideą platform SaaS. Wraz z pozyskiwaniem kolejnych klientów oraz rozwojem obecnych, przez nowości opisywane także w tym raporcie, ten efekt będzie trwał.**

Wysoka rentowność widoczna jest także w analizie finansowej. **Na bardzo wysokim poziomie jest także wskaźniki ROE wynoszący, tylko po pierwszym, półroczu 52,25%**, pokazując efektywne wykorzystanie kapitałów Spółki. ROA wynosi 40,51%. Oba wskaźniki zdecydowanie wzrosły wobec poziomu z ubiegłego roku. **EBITDA po pierwszym półroczu, jest wyższa niż w całym 2016 roku.**



Oczywiście nie byłoby wzrostu rentowności, bez wzrostu przychodów. **Rosną one wykładniczo od kilku lat z rządu.** Przy wzroście przychodów ze sprzedaży w drugim kwartale i pierwszym półroczu o ok. 45%, koszty działalności operacyjnej wzrosły o około 20%. **Kwartalne przychody ze sprzedaży Spółki, wynoszące 6,33 miliona złotych są rekordowo wysokie w historii IAI.**

Spółka utrzymuje wysoką rentowność dzięki systematycznym inwestycjom w przeszłości w zasoby, kadre i nowe rozwiązania zwiększające kompleksowość, a co za tym idzie marżowość usług. Wynika to z efektu skali, czyli tego, że przy coraz większej liczbie 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 zatrzymywaniu 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 1,8 a CashRatio 1,5 co pokazuje bardzo bezpieczną, wręcz modelową, sytuację finansową Spółki. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy, pozwala finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia i inwestycji w infrastrukturę) 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**

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych. Zarząd cieszy się z osiągniętego tzw. efektu skali. Dzięki osiągnięciu go, spółka może oferować lepsze usługi niż konkurenci, oferując wyższą jakość. Zarząd wskazuje także teraz, że prognozy zysku i rentowności w takiej skali 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 zyskowność, jest bardzo duży**. Obrazuje to właśnie zachodzący w Spółce efekt skali.

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.

Współpraca z Google, pozyskiwanie ambitnych ludzi i realizowanie nietypowych wdrożeń bardzo dobrze rokują dla przyszłości IAI.

IAI Ads stworzony przy współpracy z Google dostarcza zamówienia do sklepów internetowych



Bardzo interesującym wydarzeniem w czerwcu była [prapremiera IAI Ads tworzonego z Google systemu dostarczającego ruch do sklepów internetowych](#). IAI Ads to nowatorski, stworzony przez IAI i Google system zarządzający automatycznie, w sposób optymalny ekspozycją reklam, kierujący wysokiej jakości ruch wprost do sklepu internetowego. Swoją wyjątkową przed-premierę miał 7 czerwca 2017 roku w siedzibie Google w Warszawie.

Na spotkanie zaproszonych zostało 60 obecnych klientów IAI, w większości duzi sprzedawcy. Już na etapie zgłoszeń liczba uczestników została ograniczona, gdyż zainteresowanie przekroczyło najśmielsze wyobrażenia Spółki.



IAI Ads to system bardzo prosty w obsłudze dla sprzedawców. **Podstawowym celem jest nakierowanie na rentowność. Uwzględniając ogrom potencjału Google, daje nieograniczone możliwości wzrostu dla wykorzystujących go sprzedawców.** Jest to kolejna, na przestrzeni ostatnich lat, innowacja IAI, która przez efekt skali w jakim działa IAI adresuje niedostępne powszechnie usługi, do wszystkich sklepów internetowych, które chcą sprzedawać więcej i lepiej. Jak to zwykle jest w przypadku IAI, opiera się na automatyzacji połączonej z elementami sztucznej inteligencji. Pierwsze reklamy na uprzywilejowanej, zamkniętej, grupie klientów, która zapisała się na spotkaniu są obecnie uruchamiane. **Pełne otwarcie na wszystkich klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) IAI Ads Spółka planuje za kilka miesięcy. Do końca 2017 roku Spółka powinna osiągnąć już przychody z tej usługi.**

## **WebCamp i PHP Camp – kolejne udane imprezy rekrutacyjne tworzące employer branding**

IAI w tym roku zorganizowało WebCamp #2. Widząc olbrzymie zainteresowanie w maju został zorganizowany PHP Camp #1, a już w czerwcu Webcamp #3. **Każda z imprez przyciągnęła grono kilkuset zainteresowanych osób, z których 30 wzięło udział w warsztatach, a 5 najlepszych z nich trafiło na staże do IAI.**



W sumie na [IAI PHP Camp #1](#) zarejestrowało się prawie 400 osób z wielu miejsc w Polsce i zza granicy. Co znacznie i pozytywnie przekroczyło oczekiwania Spółki. Ostatecznie 25 uczestników odebrało certyfikaty ukończenia szkolenia zorganizowanego przez programistów z IAI. Sześciu najlepszych otrzymało dyplomy oraz zaproszenia na płatny staż. Te wyniki pokazują, że Spółka ma atrakcyjną ofertę nie tylko dla klientów, ale także dla ambitnych pracowników, którzy chcą z nią związać swoją karierę. To potwierdza, że perspektywy rozwoju Spółki są silne i stabilne.

Następnie zorganizowany został kolejny [WebCamp dedykowany frontend developerom](#). Tworzy to bardzo dobre otoczenie wokół Spółki. Kolejna impreza zwiększa świadomość marki, jest świetnym elementem employer branding. Dzięki takim przedsięwzięciom, stałym inwestycją i silnej marce IAI, Spółka pozyskuje wystarczająco wielu specjalistów do dalszego rozwoju. **Potwierdza też, że ambitni ludzie, chcą pracować w IAI, co dobrze rokuje na przyszłość, ponieważ tak zbudowany zespół będzie realizował wysokiej jakości projekty.**

## Prestiżowe wdrożenie IAI-Shop.com (IdoSell Shop) do sprzedaży stoisk na The Tall Ship Races

Przykładem na to jak [różnorodnie i swobodnie może być wykorzystane IAI-Shop.com jest prowadzenie sprzedaży punktów handlowych i gastronomicznych na olbrzymią imprezę jaką jest finał regat The Tall Ships Races 2017 w Szczecinie](#). Finałowi regat towarzyszył Jarmark pod Żaglami wraz z setkami punktów handlowych, gastronomicznych i rozrywkowych. Właśnie te miejsca były sprzedawane przez system IAI-Shop.com (IdoSell Shop).

The screenshot shows the IAI-Shop.com website interface. On the left is a map of the Szczecin harbor area with various sectors labeled: SEKTOR A, SEKTOR H, SEKTOR I, SEKTOR J, and SEKTOR M. The map also shows 'GOLDEN CIRCLE' and 'MIEJSCE POSTOJU JEDNOSTEK PRYWATNYCH'. On the right is a list of stalls for sale, titled 'THE TALL SHIPS RACES SZCZECIN 5-8.08.2017'. The list includes details for each stall, such as its name, status, dimensions, event, and price.

Sektor	Dostępność	Sortuj
SEKTOR P Stoisko P12	Sprzedane	
Bulwar Piastowski, stoisko w namiocie Organizatora	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017 Wybrane opcje: gadzety,artykuły marynistsyczne	Cena netto: 3 400,00 zł
SEKTOR K Stoisko K14	Sprzedane	
ul. Jana z Kolna torzy	Wybrane opcje: artykuły spożywcze,napoje,fast-food Wydarzenie: Tall Ship Races 2017	Cena netto: 2 500,00 zł (Handel) 3 000,00 zł (Gastronomia)
SEKTOR M Stoisko M14	Sprzedane	
Łasztownia	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017 Wybrane opcje: zabawki	Cena netto: 1 800,00 zł (Handel) 2 700,00 zł (Gastronomia)
SEKTOR M Stoisko M13	Rezerwacja	
Łasztownia	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017	Cena netto: 1 800,00 zł (Handel) 2 700,00 zł (Gastronomia)
SEKTOR M Stoisko M12	Sprzedane	
Łasztownia	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017 Wybrane opcje: zabawki,Inne	Cena netto: 1 800,00 zł (Handel) 2 700,00 zł (Gastronomia)
SEKTOR M Stoisko M11	Sprzedane	
Łasztownia	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017 Wybrane opcje: upominki	Cena netto: 1 800,00 zł (Handel) 2 700,00 zł (Gastronomia)
SEKTOR M Stoisko M10		
Łasztownia	Wydarzenie: Tall Ship Races 2017	Cena netto: 1 800,00 zł (Handel) 2 700,00 zł (Gastronomia)

W oparciu o specyficzne wymagania klienta powstał indywidualny i oryginalny sklep w ramach Otwarty SaaS™. Tym projektem, IAI udowadnia, że sklep internetowy to nie tylko wysyłka towarów, a prowadzenie specyficznej sprzedaży nie wymaga dedykowanych rozwiązań graficznych i biznesowych. Warto podkreślić, że sklep internetowy Żegluga Szczecińskiej nie powstał dla tej jednej imprezy, a docelowo ma obsługiwać wszystkie ogólnopolskie imprezy, które Żegluga Szczecińska będzie organizować. Uniwersalność systemu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) znalazła zastosowanie w tak niekonwencjonalnym biznesie jak internetowa sprzedaż stoisk na wielkie wydarzenia. **To pokazuje, że IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oferowane w Otwartym SaaS™ znajduje coraz szersze zastosowanie. W ostatnim czasie Spółka prezentowała Inspiracje sklepów sprzedających serwery oraz świeże ryby. Tym razem udowadnia, że wykorzystując IAI-Shop.com (IdoSell Shop) może z powodzeniem sprzedawać stoiska na wielkie imprezy. Niestandardowe zlecenia, przyciągają kolejnych klientów oczekujących daleko idącej personalizacji. To przekłada się na przychody Spółki.**

# 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 i kompleksowe podejście pozwala tworzyć innowacyjne usługi, które zmieniają rynek.**

## **Fintech dla e-commerce, czyli Banking Pro automatyzuje żmudne księgowanie przelewów z rachunku bankowego**

FinTech jest terminem, który generuje bardzo dużo zainteresowania wśród inwestorów oraz spółek technologicznych. IAI jest pionierem łączenia rozwiązań typu FinTech w platformach SaaS, ponieważ już w 2011 stworzyła podwaliny IAI Pay, czyli zintegrowanych, skrojonych pod sklepy internetowe usług płatności. [Kolejną nowością, która pokazuje jak rozwiązania fintech sprawdzają się w praktyce w e-handlu jest projekt Banking Pro, który oferuje automatyczne księgowanie płatności ze zwykłych przelewów \(masowe płatności SIMP\) bez prowizji za PayByLink.](#) Partnerem technologicznym jest ING Bank Śląski i trzeba podkreślić, że udało się bardzo szybko stworzyć dobrą ofertę nie dostępną do tej pory na rynku, a rozwiązującą realne problemy i bardzo obniżające koszty większym sprzedawcom internetowym.



W dużym sklepie internetowym księgowanie przelewów zwykłych, które ciągle stanowią większość wolumenu wpłat w sklepach internetowych, jest jednym z ostatnich procesów wykonywanych ręcznie. Sprawia to, że zamówienie wysyłane jest nawet o jeden dzień później, sprzyja powstawaniu pomyłek i sporo kosztuje, bo czas pracowników nie jest za darmo. Korzystanie z PayByLinków ma za to tę wadę, że wymaga płacenia prowizji co jest dotkliwie w zamówieniach hurtowych i nie można umieścić linka do płatności na fakturze na termin. **Po włączeniu usługi Banking Pro każdemu klientowi Sklepu, jeśli ten wybierze opcję zapłaty zwykłym przelewem, przypisany zostanie indywidualny numer rachunku bankowego, na który będzie opłacał należność za swoje zamówienia.** Po zaksięgowaniu wpłaty na rachunku, ta zostanie automatycznie zaksięgowana do zamówienia w panelu administracyjnym IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Dzięki tego typu Systemowi Identyfikacji Masowych Płatności (SIMP) księgowanie płatności dokonanych za pomocą zwykłych



przelewów staje się zupełnie automatyczne i nie wymaga fizycznej ingerencji przez pracownika sklepu. **Na identycznej zasadzie działają dostawcy różnych masowych usług np. operatorzy telekomunikacyjni, dostawcy prądu czy gazu.** Na otrzymanym od nich rachunku za wykonaną usługę znajduje się zawsze indywidualny numer konta bankowego, na który należy dokonywać opłat.

Jednak same przelewy bankowe to tylko część rozwiązanego problemu, a **IAI zawsze stara się podchodzić do zagadnień kompleksowo.** Dlatego kolejną wprowadzoną do Bankieng Pro możliwością, jest księgowanie wpłat z pobrań dla Poczty Polskiej oraz obsługiwać zwroty i reklamacje, także bez dodatkowej prowizji oraz możliwość zlecenia przelewów wychodzących dla zwrotów i reklamacji. **[System Banking Pro potrafi automatycznie księgować wpłaty z pobrań Poczty Polskiej i zlecać wypłaty ze zwrotów i reklamacji.](#)** Wpłaty COD (pobrania), które również trzeba ręcznie kontrolować i to głównie pod kątem księgowym. Klient korzystający z Banking Pro nie musi kontrolować ręcznie wyciągu bankowego i dopasowywać wpłat z pobrań Poczty Polskiej do zamówień w panelu administracyjnym IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Wpłaty takie zostaną automatycznie powiązane z zamówieniem w oparciu o numer przesyłki, który Poczta Polska podaje w tytule każdego przelewu. W przyszłości planowane jest rozszerzenie systemu dla księgowania pobrań również dla innych kurierów. **Ponadto, aby zautomatyzować zwroty Spółka wprowadziła możliwość zlecenie przelewów wychodzących dla zwrotów oraz reklamacji przez Banking PRO.** Rozwiązania automatyzujące pracę są regularnie wprowadzane przez IAI.

Kolejny raz IAI S.A., dzięki efektowi skali i swojej innowacyjności, kompleksowym podejściu do zagadnień, sprowadza usługi znane i powszechne dla dużych firm, do rynku mniejszych firm i oferuje je na tym rynku w atrakcyjnych kosztach. W ten sposób efektywnie zwiększa wydajność tych firm oraz ogranicza ich koszty działania. To przekłada się na kolejne zamówienia usługi IAI-Shop.com oraz na **[większe przychody z samych opłat za usługę Bankig Pro.](#)**

## IAI Pay skraca obieg gotówki, pieniądze trafiają bezpośrednio do sprzedającego

Spółka w swojej ofercie ma od kilku lat system płatności dedykowany tylko i wyłącznie jej sklepom internetowym, czyli IAI Pay. **[Spółka wprowadza stopniowo do IAI Pay, czyli płatności dostępnych w sklepach internetowych IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) i IdoSell Booking bez podpisywania dodatkowych umów, ulepszenie w postaci szybszego przekazywania środków za zakupy bezpośrednio zweryfikowane konto właściciela sklepu, bez gromadzenia ich na tzw. saldzie BOK.](#)** Do tej pory wszystkie środki z IAI Pay (np. za zakupy w sklepie internetowym) trafiały na saldo sprzedawcy w BOK, tam były gromadzone i możliwe do wypłaty w dowolnym momencie. Od początku maja 2017, wprowadzona jest stopniowa zmiana w sposobie przekazywania środków za zamówienia przedpłacone. Dla części płatności środki nie będą już przekazywane na saldo BOK, tylko od razu na **[zweryfikowane konto bankowe Sprzedawcy.](#)** Przelewy na konto sprzedawcy będą odbywały się automatycznie bez ponoszenia jakichkolwiek opłat za wypłatę i potrzeby zgłaszania wypłaty. Czas w jakim środki trafią na konto sprzedawcy



zależy od tzw. sesji Elixir. Ale w systemie sklepu zamówienia będą oznaczone jako opłacone i cały proces będzie przebiegał automatycznie jak przy pay-by-linkach. Zapewni to dużo lepszą rotację gotówki w sklepach internetowych zachowując pełną automatyzację procesu płatności. **To zupełnie nowe podejście do płatności internetowej tworząc swoisty fintech w ramach platformy sklepowej, który będzie systematycznie rozbudowywany. Ułatwia np. proces zwrotu i rozliczeń na linii sklep – klient, ponieważ pośrednik w płatności staje się transparentny w całym procesie. Takie rozwiązania zwiększają sprzedaż Spółki przez prowizje od transakcji.**

## Dodanie nowych, międzynarodowych systemów płatności usprawnia handel międzynarodowy

Obok zupełnie nowych, fintechowych rozwiązań w Bankieg Pro oraz IAI Pay, Spółka dbając o możliwie szeroki wachlarz możliwych do realizacji scenariuszy sprzedaży, [Spółka oferuje swoim klientom płatności Payeezy tworzony przez First Data Polska \(Polcard\)](#), z obsługą ponad 20 banków, wielu rodzajów kart płatniczych, płatności błyskawicznych BLIK oraz portfela cyfrowego Masterpass. Payeezy to rozwiązanie oferowane przez polski oddział operatora First Data, który od dekad dba o bezpieczeństwo transakcji płatniczych, oferując swe usługi w kilkudziesięciu krajach, procesując nawet dwa tysiące transakcji na sekundę. Jest także operatorem marki Polcard, obecnej na polskim rynku płatniczym od ponad 25 lat.

**First Data™**  
**P O L C A R D**

Inne nowości w zakresie płatności to [integracja z nowymi systemami płatności Payfort i Vandex, które pozwalają na obsługę płatności w wybranych krajach z regionu Europy, Azji i Bliskiego Wschodu](#). Ponadto Spółka wprowadziła obsługę płatności BLIK w IAI Pay w opcji tzw. Level 0 (onsite payment). Dzięki niej, klient może zapłacić za pomocą BLIK bez przechodzenia na inną stronę, jedynie podając kod BLIK w formularzu płatności w sklepie.

Zapewnienie wygodnych płatności pozwala zwiększać sprzedaż w sklepach, co przez prowizje oraz abonamenty przekłada się na wyższe przychody Spółki.

## Internetowe zakupy w jeden dzień trafiają do kupującego – teraz to możliwe w sklepach IAI-Shop.com (IdoSell Shop)



Kolejna istotna zmiana zaszła w możliwościach dostarczenia przesyłek, tym bardziej że całkiem realne stało się odebranie przesyłki jeszcze tego samego dnia (SameDay Delivery). [IAI w pełni wspiera dostawy tego samego lub następnego dnia dzięki integracji z X-Press Couriers, czyli](#)

**pioniera i lidera w przesyłkach SameDay i NextDay.** Firma od początku postawiła na wyróżnienie się super-szybkimi dostawami. Ma tym samym największe doświadczenie w tym, jak organizować SameDay i NextDay Delivery wyznaczając wzorce, które od teraz mogą być w pełni obsługiwane w sklepie internetowym korzystającym z IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Dzięki specjalnej obsłudze paczki mogą być dostarczane do klienta, nawet jeszcze w dniu złożenia zamówienia. Dzięki temu np. spóźniony prezent dla kogoś bliskiego można zamówić przez Internet, zamiast jechać do centrum handlowego. **To otwiera zupełnie nowe pola do konkurencji pomiędzy sklepami internetowymi oraz stacjonarnymi. W sytuacji nagłych zakupów, np. popsutych butów na trening, wybór sklepu stacjonarnego jako szybszego rozwiązania był naturalnym odruchem kupującego. Możliwość dostaw tego samego lub następnego dnia zmienia ten paradygmat i pozwala e-handlowi sięgnąć po nowych klientów i rodzaj zakupów.** Przygotowując tę innowacyjną integrację Spółka zaprosiła do współpracy duży sklep internetowy z obuwiem yessport.pl, który działa od lat w branży obuwia i akcesoriów sportowych, obsługując dziennie setki zamówień. To wszystko pozwoliło przygotować rozwiązania w template sklepu, które już od początku przygody klienta w sklepie, informują o możliwości dostawy jeszcze tego samego dnia istotnie wpływając na motywację zakupu. Towary możliwe do dostawy tego samego dnia są odpowiednio filtrowane i prezentowane. Zamówienia z dostawą tego samego dnia można sprawdzić już dziś w sklepie [yessport.pl](http://yessport.pl). **Spółka, jak przy każdej nowości zwiększającej sprzedaż w sklepie, zarobi na prowizjach oraz większych planach abonamentowych. Dodatkowo źródłem dochodu są zmiany w tampletach sklepów pozwalające używać dostaw tego samego dnia.**

## **Metody growth hackingu zaprzęgnięte do generowania zamówień przez nowy program partnerski. Świetny sposób na wykorzystania Influencerów i celebrytów do promocji sklepu.**



Każdy sprzedawca internetowy poszukuje nowych metod promocji, często wykorzystując współczesne trendy związane z growthhacking oraz wykorzystaniem celebrytów i influencerów internetowych. Dlatego **[możliwość angażowania influencerów przez kody rabatowe w stylu Ubera to tylko jedna ze zmian w nowym programie partnerskim w sklepach IAI-Shop.com](#)**. Pozwala to tworzyć wokół sklepu internetowego ekosystemu blogerów, youtuberów, gwiazd instagrama lub snapchata, które mogą reklamować sklep oraz uzyskiwać z tego powodu prowizję. Program partnerski inaczej nazywany marketingiem afiliacyjnym to model współpracy sklepu internetowego z influencerem (np. bloger, wydawca treści), w którym w zamian za promowanie sklepu w mediach

(social media, blogi, YouTube, fora internetowe) i w efekcie pozyskanie zamówienia, wypłaca partnerowi prowizję. To bardzo opłacalny dla sklepu model promocji, rozliczenia prowadzi się w modelu PPS (Pay-Per-Sale), więc tylko za efekty. Nowy program partnerski umożliwia udostępnianie odbiorcom influencera kodu rabatowego dzięki któremu oferta staje się wyjątkowa, a sam zarabiać na każdym zamówieniu w którym kod rabatowy zostanie użyty. Ponadto nowości to: wybór od jakich zamówień partner ma otrzymać prowizję (atrybucja Last Click), możliwość ograniczenia przyznawania prowizji partnerom od zamówień już pozyskanych klientów, opcja opóźnienia wypłaty prowizji (możliwość uniknięcia wypłacenia prowizji za zamówienia zwrócone), uwzględnienie zwrotów zamówień w saldzie prowizji partnera oraz przyznawanie punktów w programie lojalnościowym, zamiast pieniędzy. Sklepy internetowe mają kolejne nowoczesne narzędzie do promowania swojej oferty. **Daje pełną swobodę i możliwość kreowania bardzo indywidualnych strategii sprzedażowych, także uwzględniając offline lub sprzedaż tylko jednego produktu lub ebooka w oparciu OPS (One-Page Shop – sklepu jednego towaru na jednej stronie).** Sklepy mają pełną swobodę aby efektywnie pobudzać sprzedaż, co łączy je z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i zwiększa przychody Spółki przez prowizje oraz abonamenty.

## Zupełnie nowy moduł obsługi reklamacji w sklepach

Znacząco odświeżony i przebudowany został także moduł reklamacji w panelach IAI-Shop.com. Zostały wprowadzone m.in.: [łatwiejsza nawigacja po reklamacjach, grupowa zmiana statusów reklamacji, czy możliwość poinformowania klienta o odpowiedzi do jego reklamacji, szybki dostęp do reklamacji, które oczekują na akceptację, grupową zmianę statusów reklamacji, czy wysyłanie informacji e-mail po udzieleniu odpowiedzi do reklamacji przez obsługę sklepu internetowego.](#) W ten sposób korzystanie z RMA przez obsługę sklepu internetowego staje się przede wszystkim bardziej funkcjonalne i przyspiesza obsługę po sprzedażową. Odpowiednie realizowanie zwrotów oraz reklamacji, czyli potencjalnie trudnych sytuacji w relacji z Klientem, jest bardzo istotne ze względu na budowanie marki sklepu oraz właśnie trwałej relacji z klientem, które może skutkować wieloma przyszłymi zamówieniami oraz dobrymi opiniami. Także, nawet zmiany przyspieszające pracę z reklamacjami są tak naprawdę inwestycjami w zwiększanie przychodów sklepów, a przez to wpływów z abonamentów i prowizji.

## Łatwiejsze rozliczenia dla jednostek budżetowych i korekt faktur

W przypadku zamówień realizowanych w sklepie internetowym przez jednostki budżetowe, np. szkoły czy przedszkola bardzo często płatnikiem jest np. gmina - oznacza to, że dane nabywcy i płatnika są różne. [Teraz można wystawić fakturę na takie zamówienie z odrębnymi danymi nabywcy i płatnika.](#) Pozornie drobna zmiana pozwala sprawniej obsługiwać tysiące podmiotów w Polsce, które poszukując dostawców coraz częściej wykonują je w internecie.

**Automatyzując procesy biznesowe Spółka kilka miesięcy temu wprowadziła w pełni elektroniczny obieg faktur na linii sklep internetowy – kupujący. Teraz został on dodatkowo rozbudowany o [możliwość uzależnienia zwrotu środków od tego, czy klient pobrał fakturę korygującą.](#)** Aby obniżyć podstawę opodatkowania wynikającą np. ze zwrotu towarów, należy posiadać potwierdzenie odbioru faktury korygującej przez klienta. Problem ten najłatwiej rozwiązać wysyłając klientom faktury elektronicznie, które od dłuższego czasu dostępne są w IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Dzięki nowym statusom dla zwrotów i reklamacji o nazwie "oczekiwanie na zatwierdzenie faktury korygującej", można uzależnić zwrot środków od tego, czy klient odebrał korektę faktury. Możliwe jest oddzielenie reklamacji i zwrotów, do których odebrane zostały przez kupujących wymagane dokumenty, więc sklepy wygodnie rozliczą podatkowo takie zwroty. **To kolejna automatyzacja procesów oraz ograniczanie kosztów e-sklepów. Wiele takich udoskonaleń przekłada się na wzrost zamówień przez nowych klientów oraz dłuższe relacje z obecnymi klientami.**

## Wypożyczanie sprzętu i samochodów – nowy rynek dla IdoSell Booking

**basicrent**  
Wszystko dla IdoSell Booking

KONTAKT Z NAMI +48 18 20 26 500 info@basicrent.pl

O NAS CENNIK WYPOŻYCZ ONLINE KONTAKT PROMOCJE

**PIERWSZA PROPOZYCJA OFERTY WYPOŻYCZALNI**

Wyświetl to pole odpowiedzi w systemie. Jego treść zostanie w pełni automatycznie w zakładce Oferta / Przykładowa oferta / Opisz długo... [WIĘCEJ](#)

**WYPOŻYCZ ONLINE**

CENA AŻ OD  
**35,00 zł**  
za dobę

[SPRAWDŹ DOSTĘPNOŚĆ](#)

[ZOBACZ CENNIK](#)

**DODATKI**  
płatne dodatkowo przy wypożyczeniu

Dodatek 1	12,00 zł (za sztukę za dobę)
Dodatek 2	12,00 zł (za sztukę za dobę)
Dodatek 3	12,00 zł (za sztukę za dobę)
Dodatek 4	12,00 zł (za sztukę za dobę)

**DODATKOWE INFORMACJE**

Telefon	+48 18 20 26 500
E-mail	info@basicrent.pl
Godziny otwarcia	pn. - pt. 9:00 - 19:00
Dodatkowe informacje	<a href="#">Dodatkowe informacje</a>

**GDZIE JESTEŚMY?**

18-1000000000  
61-654 SWINOUJŚCIE

[WYDNACZ TRASĘ](#)

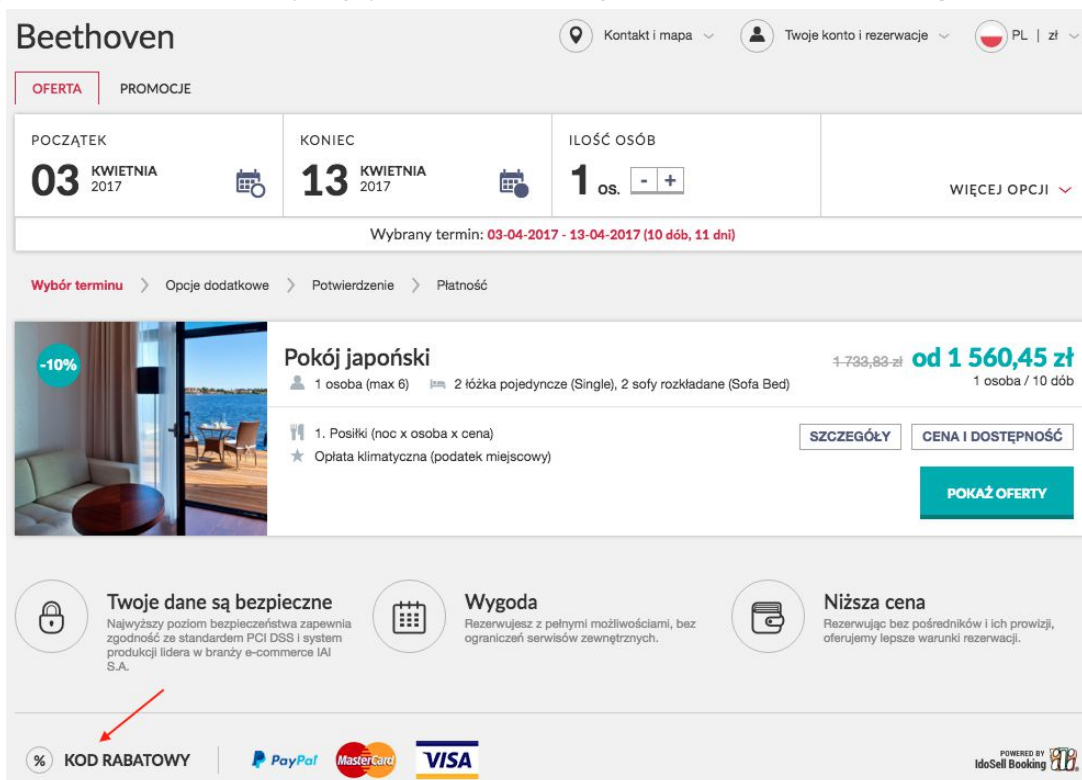
+48 18 20 26 500 info@basicrent.pl f G T P

MAŁA PRACOWNIA

Otwarcie na kolejne rynki najmu czasowego, nie tylko obiektów noclegowych, ale także rzeczy jest **nowy szablon Wizytówki przygotowany specjalnie pod wypożyczalnię sprzętu i samochodów**. Powstał z myślą o klientach, których działalność nie jest związana z noclegami i rezerwacjami. Każda wypożyczalnia samochodów, dzięki darmowej stronie Wizytówce ma możliwość w czytelny i przejrzysty sposób zaprezentowania swojej oferty z jednoczesną możliwością wypożyczenia produktów on-line. Wielojęzyczność wizytówki sprawia, że klienci z zagranicy bez przeszkód mogą korzystać z produktów dostępnych w wypożyczalni. Specjalnie pod rynek wypożyczalni wprowadzone jest wyszukiwarka osadzona na stronie głównej, dzięki temu klienci szybko zorientują się czy dany produkt występuje w ofercie. Listę z ofertą przygotowana jest tak, aby niezależnie od formatu zdjęć prezentowała się ona estetycznie. Dodatkowo na tej stronie jest opcja filtrowania, która pozwoli na przyglądanie oferty po typie oraz na wyszukanie przedmiotu rezerwacji wśród wyświetlonych. Na stronie szczegółów oferty wykorzystana jest nowa forma galerii, która pozwoli na szybkie przeglądanie poszczególnych zdjęć a na stronie kontakt prezentacja informacji na temat wszystkich wypożyczalni. **Nowe rozwiązania pokazują szeroki wachlarz**

zastosować IdoSell Booking oraz przyciągają nowych klientów. Są komplementarne ze nowymi rozwiązaniami w cenniku, które pozwalają opłacać nie prowizję za najem, ale każdą sztukę oferowanego towaru.

## Kody rabatowe zachęcają do rezerwacji w IdoSell Booking



The screenshot shows the IdoSell Booking interface for a hotel named 'Beethoven'. The search results for 'Pokój japoński' are displayed, including a 10% discount badge, a price of 1 560,45 zł, and a 'KOD RABATOWY' button highlighted with a red arrow. The interface also features a navigation bar with 'Wybór terminu', 'Opcje dodatkowe', 'Potwierdzenie', and 'Płatność'. Below the offer, there are three icons representing security, convenience, and lower prices.

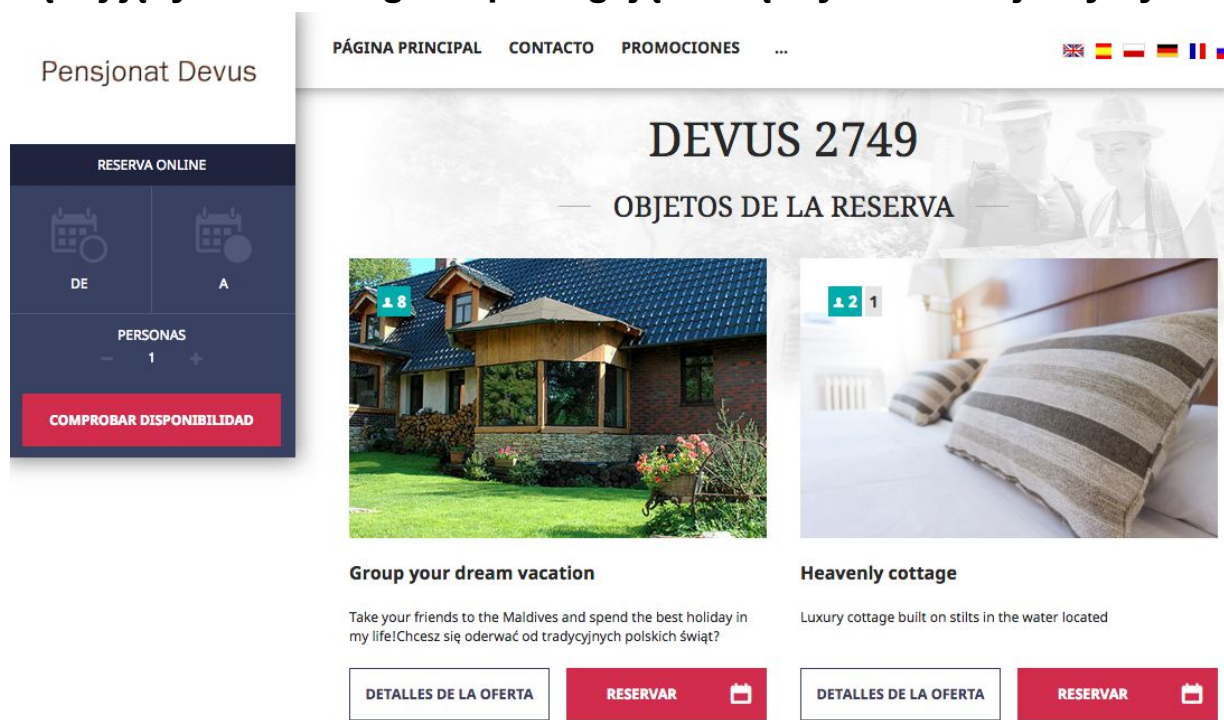
### System rezerwacyjny IdoSell Booking zyskał narzędzie promocyjne, dzięki któremu można tworzyć kampanie promocyjne z kodami rabatowymi.

Kody rabatowe to jedna z popularniejszych form udzielania rabatów. Korzystanie z nich, tworzy element ekskluzywności, bo aby z nich skorzystać klient musi poznać lub otrzymać kod rabatowy, który stanowi przepustkę do niższych cen lub specjalnych przywilejów. Kampanią rabatową mogą być objęte wybrane lub wszystkie produkty w ofercie. Przygotowując kampanię rabatową obiekt noclegowy może: wskazać, których przedmiotów rezerwacji lub dodatków, dotyczą kody rabatowe, przy jakich parametrach rezerwacji mogą być wykorzystane (np. od 5 dni, na rezerwacje zaczynające się określonego dnia), jak długo będą aktywne, czy są to kody jednorazowego użytku, czy do wielokrotnego wykorzystania (np. jeden kod dla wszystkich czytelników jakiegoś bloga turystycznego). Kody rabatowe można wygenerować automatycznie przy wykorzystaniu kreatora kodów rabatowych lub wprowadzić je ręcznie, kiedy ich nazwa musi mieć znaczenie. **Kody rabatowe wyraźnie przekładają się na sprzedaż, przez swoją unikalność pozwalają śledzić konwersję oraz analizować źródła ruchu, kierowanego do Widgetu (kalendarza rezerwacji) ośrodka noclegowego. Dzięki kodom dużo łatwiej zbudować stałą relację z użytkownikami, aktywizować do ponownej wizyty gości, którzy dawno nie byli w ośrodku oraz kierować oferty specjalne, do zawężonej, sprecyzowanej grupy klientów. Te wszystkie działania przekładają się na zwiększenie sprzedaży przez IdoSell Booking, a to przez opłaty prowizyjne, na zwiększenie przychodów IAI S.A.**

## Automatyzacja optymalizująca zajętość ośrodka zwiększa sprzedaż miejsc noclegowych

Ciekawą nowości optymalizującą sprzedaż w ośrodkach noclegowych jest [opcja wypełniania luk dostępności pomiędzy rezerwacjami](#). Jeżeli ośrodek noclegowy korzystał z możliwości ustawiania restrykcji w planie cenowym określając np. minimalną długość rezerwacji na 4 dni, to z czasem zdarzało się, że powstawały pomiędzy rezerwacjami wolne luki np. dwu- lub trzydniowe. Teraz, dzięki nowej opcji będzie można zoptymalizować obłożenie i wypełnić wolne luki rezerwacjami zwiększając sprzedaż noclegów. **A puste dni w kalendarzu, przelożyć na realne przychody ośrodka oraz, przez prowizje, także IAI.** Wystarczy, że zarządca miejsca noclegowego wykorzysta opcję pozwalającą na złożenie rezerwacji krótszej niż wymagana. Ważnym założeniem tej funkcjonalności jest fakt, że umożliwienie przyjęcia rezerwacji na krótszy termin następuje dopiero w momencie, gdy system stwierdzi, że nie ma możliwości przyjęcia dłuższej rezerwacji, wymaganej w ofercie wiodącej. **Także, jest to rozwiązanie korzystne dla wszystkich i kolejny raz automatyzujący procesy w sprzedaży przez internet. Co więcej, będzie to robić sprawniej i szybciej niż człowiek, więc może realnie zwiększyć obłożenie i przychody klientów IdoSell Booking.**

## Więcej języków w Widżecie pomagają w międzynarodowej turystyce



The image shows a screenshot of the IdoSell Booking website. On the left, there is a dark blue reservation widget for 'Pensjonat Devus'. The widget includes fields for 'RESERVA ONLINE', 'DE' and 'A' (start and end dates), 'PERSONAS' (number of people, currently 1), and a red button labeled 'COMPROBAR DISPONIBILIDAD'. On the right, there is a webpage for 'DEVUS 2749' with the heading 'OBJETOS DE LA RESERVA'. It features two main images: a house with a blue roof and a balcony, and a bedroom with a striped pillow. Below each image is a title and a short description. The house is titled 'Group your dream vacation' and the bedroom is titled 'Heavenly cottage'. At the bottom of the webpage, there are two red buttons labeled 'RESERVAR' with a calendar icon, and two white buttons labeled 'DETALLES DE LA OFERTA'.

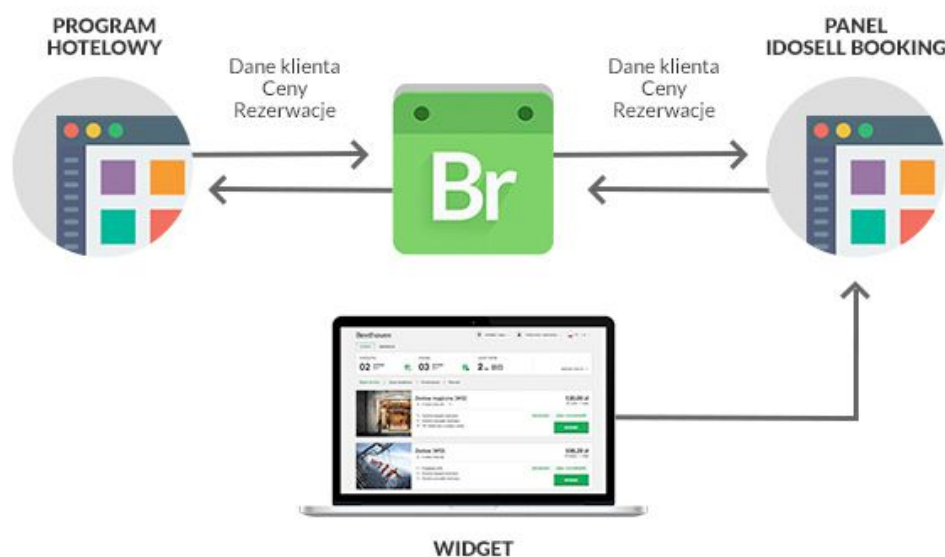
[Wizytówka oraz Kalendarz rezerwacji \(Widget\) w http://www.idosell.com/pl/booking są teraz obsługiwane w trzech kolejnych językach: hiszpańskim, francuskim i rosyjskim](http://www.idosell.com/pl/booking). Do tej pory była możliwość szybkiego włączenia w Kalendarzu Rezerwacji (Widget) i w Wizytówce obsługi języka polskiego, angielskiego i niemieckiego. Bezpłatnie zostały dodane kolejne trzy: hiszpański, francuski i rosyjski. Tłumaczenia obejmują również wiadomości email. W turystyce kwestia wielojęzyczności jest czymś naturalnym. **Im więcej języków jest obsługiwanych, tym większa jest szansa na przyciągnięcie nowych gości oraz wdrożeń IdoSell Booking na nowych rynkach geograficznych. To przekłada się na przychody Spółki z prowizji oraz abonamentów.**

## Integracja z HomeToGo – pierwsza taka w Polsce

Aby zwiększać ruch do strony ośrodka noclegowego, Spółka przygotowała integrację z HomeToGo. HomeToGo to największa na świecie wyszukiwarka miejsc noclegowych, która skupia oferty ponad 250 portali internetowych, m.in. takich jak : booking.com, interhome.pl, casamundo.pl, novasol.pl, belvilla.pl. Stanowi ona doskonałe narzędzie dla osób poszukujących noclegów na własną rękę. Można w niej znaleźć zarówno domy, apartamenty wakacyjne, jak i hotele. Serwis jest dostępny w wielu krajach, a szczególnie jest popularny w Niemczech. [Dzięki integracji z IdoSell Booking z HomeToGo oferta ośrodka noclegowego może być wyświetlana na liście wyników wyszukiwania w HomeToGo.](#) Wybranie oferty z listy znalezionych w HomeToGo otworzy bezpośrednio na stronie portalu Kalendarz rezerwacji (Widget) gdzie będzie można od razu dokonać rezerwacji. To eliminuje do zera wszelkie problemy z overbookingiem. Włączenie oferty nic nie kosztuje. **Generowanie wysokiej jakości ruchu do hoteli korzystających z Widgetu IdoSell Booking przekłada się na rezerwacje, a te przez opłaty prowizyjne i abonamentowe na przychody IAI S.A.**



## Integracja S4H Hotel z IdoSell Booking pozwala pozyskiwać kolejnych klientów



[Kolejny system obsługi hoteli został zintegrowany z IdoSell Booking. Oprogramowanie S4H Hotel to kompleksowy system zarządzania obiektem hotelowym o prostej i przejrzystej obsłudze,](#) który z powodzeniem może być stosowany w: hotelach, motelach, pensjonatach, domach wypoczynkowych czy sanatoriach. Sprawdza się doskonale zarówno w pojedynczych hotelach, jak i sieciach hoteli. Połączenie programu z panelem IdoSell Booking za pośrednictwem Booking Bridge w wersji 3.6 pozwoli na rozszerzenie możliwości składania rezerwacji w obiekcie o rezerwacje online za pomocą Kalendarza Rezerwacji (widget), ale także pozwoli np. na wykorzystanie możliwości Channel Menagera IdoSell Booking, który wszystkie informacje otrzymane z programu S4H będzie wykorzystywał do aktualizowania nie tylko informacji na wizytówce WWW obiektu, ale także zaktualizuje oferty obiektu w innych serwisach, m.in. Booking.com, Expedia.com,





---

TripAdvisor, eholiday.pl czy BookApart.com. **Daje to możliwość łatwiejszej sprzedaży IdoSell Booking do wielu hoteli korzystających z S4H Hotel, jako uzupełnienie pozwalające na lepszą sprzedaż internetową oraz stronę internetową hotelu.**

## **Kolejne usprawnienie dla międzynarodowej turystyki – dynamiczne wyliczanie cen w walutach**

Przy międzynarodowej turystyce i rozliczeniach w różnych walutach, do utrzymania odpowiednich cen potrzebne są aktualne kursy walutowe. **[Dlatego IAI dla klientów IdoSell Booking zmieniła obsługę sprzedaży wielowalutowej, wprowadzając dynamiczne wyliczanie cen w walutach obcych zgodnie z średnim kursem NBP lub EBC.](#)** Nie ma więc konieczności ręcznego aktualizowania kursów walut, co znacznie ułatwia obsługę i rozliczanie klientów międzynarodowych. W nowej wersji w panelu właściciel ośrodka wskazuje jedną walutę główną, w której podaje wszystkie ceny (np. PLN) oraz wybiera sposób automatycznego przeliczania na poszczególne waluty. Przeliczanie może odbywać się tak jak dotychczas po kursie wskazanym przez właściciela ośrodka lub po kursie NBP lub EBC. **Ponownie, każda automatyzacja oraz ułatwienie przy obsłudze gości zagranicznych przekłada się na wyższą konwersję generowaną przez Widget IdoSell Booking, a to na wyższe prowidze i przychody 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
- dostarczanie wartościowego ruchu do sklepu przez IAI Ads
- 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.

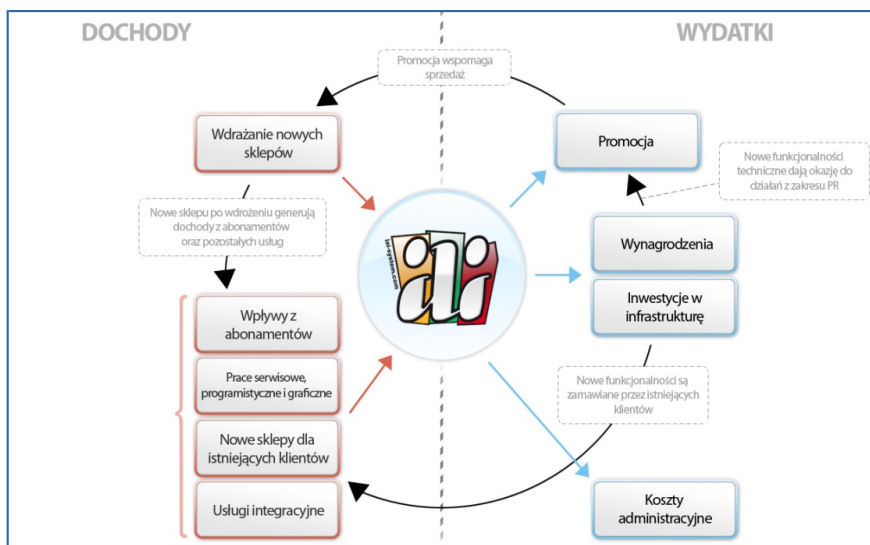
**IdoSell Booking** pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który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

- Wielojęzyczną, darmową wizytówkę RWD lub 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 149 zł netto w najniższym planie taryfowym do 9999 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 zawarte](#), 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](#). Podobnie w IdoSell Booking możliwe jest wykupienie [kompleksowej usługi konfiguracji](#) oraz [wdrożenia własnej strony Wizytówki obiektu w bardzo atrakcyjnej cenie](#). 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, kalkulowanych indywidualnie](#), 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 49 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 (IAI Pay), 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 (omnichannel) oraz [sprzedaży towarów wirtualnych \(muzyka, e-booki, także jako OPS – One Page Shop, czyli sklep tylko dla jednego towaru\)](#).** 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. [Dodatkowo w pełni wspiera i automatyzuje dropshipping i cross-docking - czyli logistyka bez magazynu](#). Dropshipping i cross-docking to dwa podejścia do sprzedaży, w których sklep internetowy sprzedaje towar którego fizycznie nie posiada. Te rozwiązania szczególnie polecane są dla sklepów zaczynających swoją działalność oraz już funkcjonujących, a chcących poszerzyć swój asortyment.

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 obsługiwaniu 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 ([więcej o 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 umożliwia 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.](#)
- **IdoSell Booking Bridge** - aplikacja dedykowana dla właścicieli obiektów noclegowych, którzy korzystają z systemu X2Hotel firmy Adith, KWHotel Standard firmy Kajware lub S4H Hotel firmy S4H Spółka z o.o. IdoSell Booking Bridge łączy panel programu rezerwacji hotelowej IdoSell Booking z oprogramowaniem hotelowym, przenosząc do niego informacje o rezerwacjach, cenach i danych klientów oraz w drugą stronę przenosząc do internetu informacje o wolnych miejscach i terminach. Pozwala na prowadzenie równoległe rezerwacji offline i on-line. IdoSell Booking Bridge jest aplikacją dla systemu operacyjnego Windows, instalowaną i uruchamianą na stacjonarnym komputerze. [Dowiedz się więcej o IdoSell Booking Bridge.](#)

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 (IdoSell Shop) 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 (IdoSell Shop) 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 (IdoSell Shop), który umożliwia 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 sierpnia 2017 r.

	Seria A	Seria B i C (dopuszczone do obrotu na NewConnet)	Łączna liczba akcja	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	4 893 750	543 650	5 437 400	66,67%
Sebastian Muliński	1 856 250	209 816	2 066 066	25,33%
Pozostali Akcjonariusze		652 769	652 769	8,00%
Razem	6 750 000	1 406 235	8 156 235	100,00%

## Struktura głosów na WZA na 14 sierpnia 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	10 331 150	69,31%
Sebastian Muliński	3 922 316	26,31%
Pozostali Akcjonariusze	652 769	4,38%
Razem	14 906 235	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