



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 stycznia 2018 r. do 31 marca 2018 r.

Szczecin, 15 maja 2018 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI	3
ORGANY SPÓŁKI	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWIE 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 MARCA 2018 R.	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA PIERWSZY 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	11
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	12
PREMIERA IAI ADS – PRZEŁOMOWEGO NARZĘDZIA SPRZEDAŻY REKLAM DLA SKLEPÓW INTERNETOWYCH	12
MARKA IDOSELL SHOP BĘDZIE UŻYWANA TAKŻE W POLSCE, ZE WZGLĘDU NA LEPSZY POTENCJAŁ I POJEMNOŚĆ ZNACZENIOWĄ	13
KOLEJNE EDYCJE WEBCAMPÓW I PHPCAMPÓW SĄ SUKCESAMI I PRZYCIĄGAJĄ AMBITNYCH LUDZI DO IAI	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	15
FULFILLMENT SKLEPÓW INTERNETOWYCH TO DLA NICH OLBRYZMIA SZANSA BIZNESOWA NA SZYBKIE I BEZPIECZNE SKALOWANIE BIZNESU	15
NAGRODA ZA FAKTYCZNE, A NIE DEKLARATYWNE, WYSOKIE STANDARDY OBSŁUGI KLIENTA - SUPERFAIR.SHOP™	16
KATEGORIE IAI - UNIwersalny KLASYFIKATOR TOWARU, PRZEZNACZONY DO INTEGRACJI Z SYSTEMAMI ZEWNĘTRZNYMI	16
AUTOMATYZACJA TŁUMACZEŃ OPISÓW TOWARÓW POZWALA SKLEPOM SPRAWNIEJ ZARZĄDZAĆ MIĘDZYNARODOWĄ OFERTĄ	18
DOŁADOWANIE SEO SKLEPÓW INTERNETOWYCH PRZEZ SWOBODNY WYBÓR STRUKTURY ADRESÓW	18
ZWIĘKSZENIE KONWERSJI W SKLEPACH INTERNETOWYCH PRZEZ DAJSZĄ POPRAWĘ USABILITY I RESPONSYWNOŚCI W WYGLĄDZIE SKLEPÓW I E-MAILI TRANSAKCYJNYCH	19
GOOGLE SHOPPING OPINIE TO KOLEJNE ŹRÓDŁO REKOMENDACJI ZAKUPOWYCH DLA E-SKLEPÓW KTÓRE ZWIĘKSZA ZAUFANIE KUPUJĄCYCH	21
UŁATWIENIE PRACY I OBIEGU DOKUMENTÓW W E-SKLEPACH PRZEZ NOWE SZABLONY WYDRUKÓW	21
UŁATWIENIA DLA NIEZALEŻNYCH DEVELOPERÓW, KTÓRZY CUSTOMIZUJĄ IDOSELL SHOP – USPRAWNIENIE W DOKUMENTACJI API	22
WIĘKSZE BEZPIECZEŃSTWO I SWOBODA DZIAŁANIA SKLEPU INTERNETOWEGO PRZEZ ŁATWIEJSZE PRZYWRACANIE TOWARÓW	22
SPRAWNE ROZWIĄZANIE PROBLEMY JPK DLA TYSIĘCY FIRM	22
NOWE APLIKACJE MOBILNE IDOSELL BOOKING ZWIĘKSZAJĄ SWOBODĘ PROWADZENIA BIZNESU	23
JESZCZE ŁATWIEJSZA KONTROLA REZERWACJI I BIZNESU PRZEZ NOWY KALENDARZ NA DESKTOPIE	24
USPRAWNIENIA W INTEGRACJI Z BOOKING.COM POZWALAJĄ JESZCZE LEPIEJ OBSŁUGIWAĆ GOŚCI	24
NOWE I USPRAWNIONE MOŻLIWOŚCI W INTEGRACJACH Z INNYMI SERWISAMI OTA TO KOLEJNE ŹRÓDŁO REZERWACJI	25
ZARZĄDZANIE CENAMI I RESTRYKCJAMI POBYTU DAJE WIĘKSZĄ SWOBODĘ W KREOWANIU OFERT I DZIĘKI TEMU ŁATWIEJ POZYSKAĆ GOŚCI	26
Przedmiot działalności Spółki	27
Struktura akcjonariatu	33

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 marca 2018 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 marca 2018 roku wchodził:

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

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2018 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 marca 2018 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 30 osób, wobec 31 na koniec marca 2017 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.03.2018	w złotych na 31.03.2017
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	86 896,81	160 919,65
Rzeczowe aktywa trwałe	651 890,07	822 045,25
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Zapasy	10 048,00	0,00
Należności krótkoterminowe	2 663 349,96	1 826 314,07
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	11 368 196,25	6 170 120,03
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	151 429,66	252 250,90
AKTYWA RAZEM	15 444 586,75	10 447 332,90
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	10 915 174,59	6 554 798,91
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	4 458 211,85	3 816 321,68
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	15 444 586,75	10 447 332,90

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.01- 31.03.2018	w złotych za 01.01- 31.03.2017	w złotych za 01.01- 31.03.2018 ¹	w złotych za 01.01- 31.03.2017 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	9 269 263,38	5 861 429,93	9 269 263,38	5 861 429,93
Koszty działalności operacyjnej	6 620 749,10	4 339 114,05	6 620 749,10	4 339 114,05
Amortyzacja	86 677,23	56 078,18	86 677,23	56 078,18
Zysk/strata na sprzedaży	2 648 514,28	1 522 315,88	2 648 514,28	1 522 315,88
Pozostałe przychody operacyjne	30,17	78 758,81	30,17	78 758,81
Pozostałe koszty operacyjne	1 718,91	1 605,60	1 718,91	1 605,60
Zysk / strata z działalności operacyjnej	2 646 825,54	1 599 469,09	2 646 825,54	1 599 469,09
Przychody finansowe	7 504,76	6 053,76	7 504,76	6 053,76
Koszty finansowe	3 010,75	19,79	3 010,75	19,79
Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 651 319,55	1 605 503,06	2 651 319,55	1 605 503,06
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	2 651 319,55	1 605 503,06	2 651 319,55	1 605 503,06
Podatek dochodowy	433 862,00	274 751,00	433 862,00	274 751,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	2 217 457,55	1 330 752,06	2 217 457,55	1 330 752,06

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 31 marca 2018 r.

Pozycja	W złotych na 31.03.2018	W złotych na 31.03.2017
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	86 896,81	160 919,65
Rzeczowe aktywa trwałe	651 890,07	822 045,25
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Razem aktywa trwałe	1 251 562,88	2 198 647,90
Aktywa obrotowe		
Zapasy	10 048,00	0,00
Należności krótkoterminowe	2 663 349,96	1 826 314,07
Inwestycje krótkoterminowe	11 368 196,25	6 170 120,03
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	151 429,66	252 250,90
Razem aktywa obrotowe	14 193 023,87	8 248 685,00
AKTYWA RAZEM	15 444 586,75	10 447 332,90
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	1 986 192,25	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	4 592 418,39	1 963 021,29
Zysk (strata) netto roku bieżącego	2 217 457,55	1 330 752,06
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	10 915 174,59	6 554 798,91
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	4 458 211,85	3 816 321,68
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	4 529 412,16	3 892 533,99
PASYWA RAZEM	15 444 586,75	10 447 332,90

Rachunek zysków i strat za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.2018	W złotych za 01.01-31.03.2017	W złotych na 31.03.2018 ¹	W złotych na 31.03.2017 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	9 269 263,38	5 861 429,93	9 269 263,38	5 861 429,93
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	9 269 263,38	5 861 429,93	9 269 263,38	5 861 429,93
B.Koszty działalności operacyjnej	6 620 749,10	4 339 114,05	6 620 749,10	4 339 114,05
Amortyzacja	86 677,23	56 078,18	86 677,23	56 078,18
Zużycie materiałów i energii	127 014,74	71 765,81	127 014,74	71 765,81
Usługi obce	5 488 392,16	3 263 830,22	5 488 392,16	3 263 830,22
Podatki i opłaty	15 683,66	16 520,57	15 683,66	16 520,57
Wynagrodzenia	768 768,42	802 603,72	768 768,42	802 603,72
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	113 187,13	114 217,89	113 187,13	114 217,89
Pozostałe koszty rodzajowe	21 025,76	14 097,66	21 025,76	14 097,66
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	2 648 514,28	1 522 315,88	2 648 514,28	1 522 315,88
D.Pozostałe przychody operacyjne	30,17	78 758,81	30,17	78 758,81
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	75 609,76	0,00	75 609,76
Dotacje	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne przychody operacyjne	30,17	3 149,05	30,17	3 149,05
E.Pozostałe koszty operacyjne	1 718,91	1 605,60	1 718,91	1 605,60
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	1 718,91	1 605,60	1 718,91	1 605,60
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	2 646 825,54	1 599 469,09	2 646 825,54	1 599 469,09
G.Przychody finansowe	7 504,76	6 053,76	7 504,76	6 053,76
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00
Odsetki	7 503,34	6 053,76	7 503,34	6 053,76
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	1,42	0,00	1,42	0,00
H.Koszty finansowe	3 010,75	19,79	3 010,75	19,79
Odsetki	2 903,13	0,00	2 903,13	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	107,62	19,79	107,62	19,79
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 651 319,55	1 605 503,06	2 651 319,55	1 605 503,06
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

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 stycznia 2018 do 31 marca 2017 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na IdoSell.com](http://Relacje_inwestorskie_na_IdoSell.com)

Strona 6/33



Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	2 651 319,55	1 605 503,06	2 651 319,55	1 605 503,06
L.Podatek dochodowy	433 862,00	274 751,00	433 862,00	274 751,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	2 217 457,55	1 330 752,06	2 217 457,55	1 330 752,06

Rachunek przepływów pieniężnych za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.2018	W złotych za 01.01-31.03.2017	W złotych na 31.03.2018 ²	W złotych na 31.03.2017 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	2 217 457,55	1 330 752,06	2 217 457,55	1 330 752,06
II. Korekty o pozycje	-1 236 546,53	-533 584,36	-1 236 546,53	-533 584,36
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	980 911,02	797 167,70	980 911,02	797 167,70
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	0,00	593 433,97	0,00	593 433,97
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	0,00	-593 433,97	0,00	-593 433,97
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	0,00	0,00	0,00
D.Przepływy pieniężne netto razem	980 911,02	203 733,73	980 911,02	203 733,73
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	10 387 285,23	5 966 386,30	10 387 285,23	5 966 386,30
G.Środki pieniężne na koniec okresu	11 368 196,25	6 170 120,03	11 368 196,25	6 170 120,03

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.03.2018	w złotych na 31.03.2017
I. Kapitał własny na początek okresu	4 105 298,65	6 554 798,91
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	4 105 298,65	6 554 798,91
II Kapitał własny na koniec okresu	10 915 174,59	6 554 798,91
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	10 915 174,59	6 554 798,91

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

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 stycznia 2018 do 31 marca 2017 r.

Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na IdoSell.com](http://Relacje_inwestorskie_na_IdoSell.com)

Strona 7/33

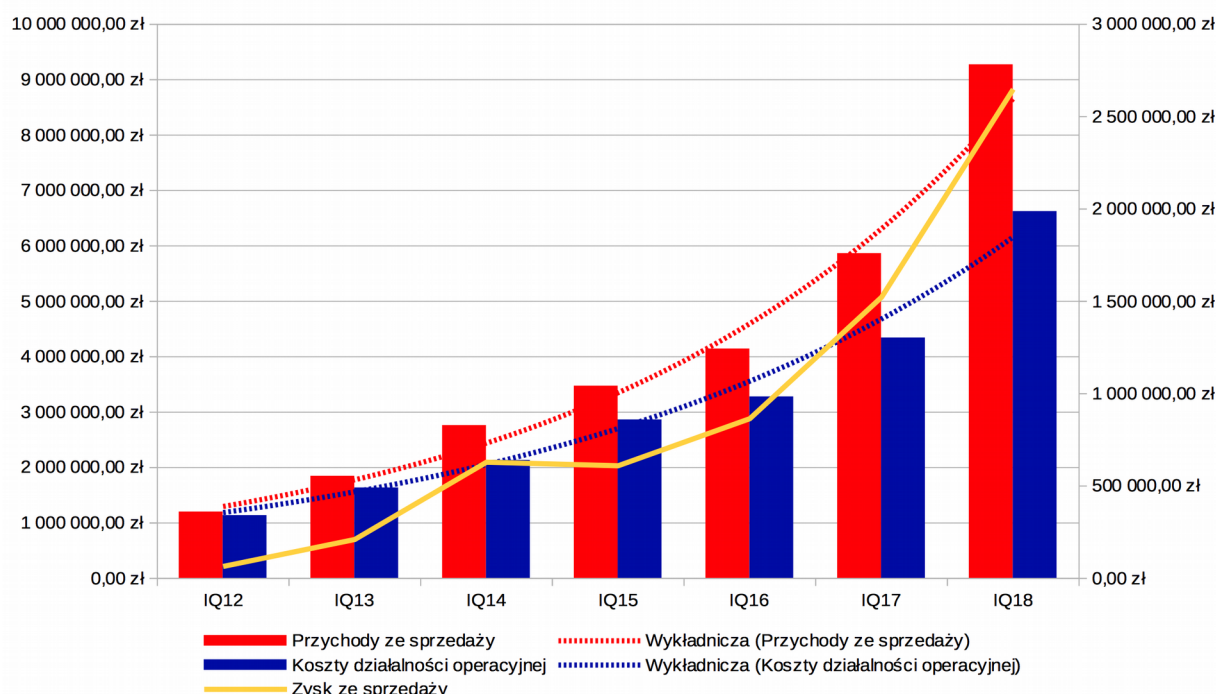
dzień bilansowy w następujący sposób:

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 notuje wykładnicze wzrosty przychodów i zysków. Przychody ze sprzedaży były o 58,14% wyższe niż w I kwartale 2017 roku, zysk netto urósł w rok o 65%. Rentowność EBITDA osiągnęła poziom 29,5%, przy czym Spółka zawsze podkreśla, również w tym raporcie, że nie kapitalizuje kosztów (o czym można przeczytać dalej).

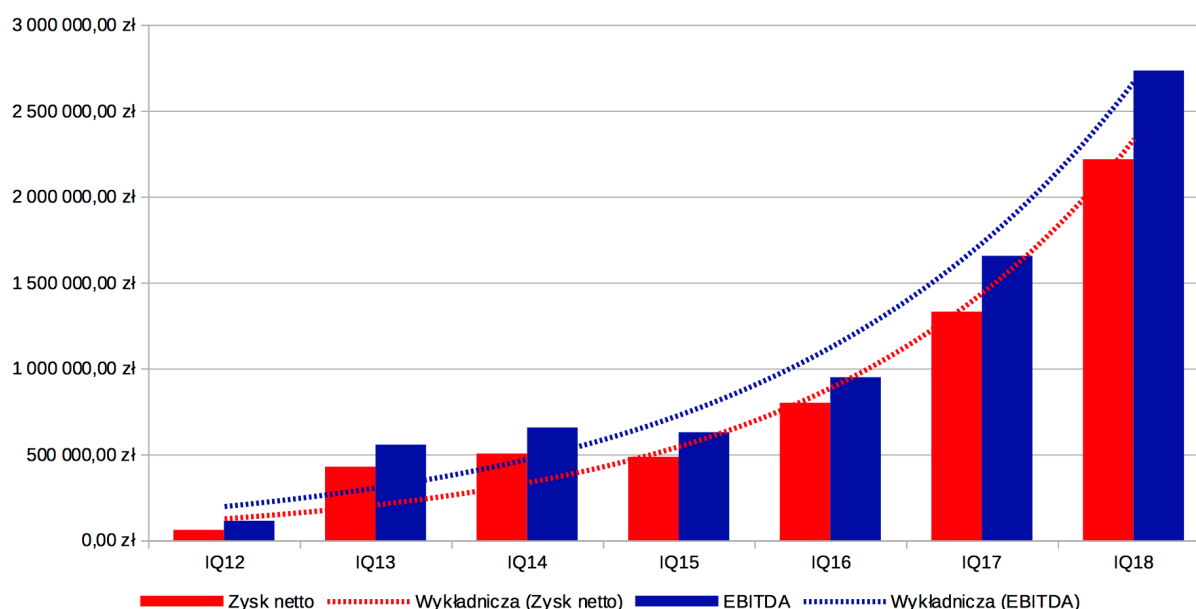
Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej i zysk ze sprzedaży w kolejnych pierwszych kwartałach



Wykładniczy wzrost przychodów jest widoczny od wielu kwartałów z rzędu. Nie jest to kwestia kilku zrealizowanych i rozliczonych kontraktów, tylko osiągnięty efekt skali. **EBITDA tylko po pierwszym kwartale jest na poziomie takim jak w całym 2016 roku i wzrosła o 65% w porównaniu do pierwszego kwartału 2017 roku.** Przychody ze sprzedaży wzrosły o 58% w stosunku do pierwszego kwartału 2017, ale **jednocześnie są aż ponad dwukrotnie wyższe niż w pierwszym kwartale 2016 roku.** To właśnie widać na wykresie jako wykładniczy rozwój.

Koszty rosną zdecydowanie wolniej niż przychody. W porównaniu do 2017 roku, w pierwszym kwartale koszty wzrosły o 52,5%, a w porównaniu do pierwszego kwartału 2016 roku nieco ponad 100%. Częściowy wpływ na przychody i koszty mają też usługi obce kupowane i odsprzedawane po wysokim przetworzeniu jako bardziej funkcjonalne usługi. Przykład może stanowić najnowsza usługa IAI Ads którą oferuje IAI razem z Google. Spółka odnotowuje duże wzrosty obrotów, przy czym nie jest to bez wpływu na rentowność z uwagi na to, że koszt zakupu księgowany jest w jednym miesiącu, a sprzedaż w kolejnym. W długim okresie oznacza to zakładane utrzymanie wysokiej rentowności. Warto pamiętać, że każda usługa odsprzedawana jest z marżą i stanowi również podstawę wzrostu przychodów i zysków Spółki. Im więcej klientów obsługuje IAI, tym więcej sprzedawanych usług dodatkowych, stąd obserwowalny jest wzrost pozycji usługi obce. Warto również pamiętać, że usługi rozliczane prowizyjnie, jak np. IAI Ads, IAI Pay, IAI Broker lub wiele innych oferowanych przez Spółkę, bardzo często zależne są od ilości i wartości zamówień realizowanych przez klientów IAI (dlatego też w tym i w innych raportach Zarząd zawsze podkreśla w jaki sposób dana nowość lub zmiana wpływa na sprzedaż klientów).

Zysk netto i EBITDA w kolejnych pierwszych kwartałach



Jednak dzięki wielu różnym usługom sprzedawanym klientom rentowność rośnie bardzo szybko. Zysk ze sprzedaży w pierwszym kwartale **wzrósł w porównaniu do pierwszego kwartału 2017 o 74% i jest trzykrotnie wyższy niż w pierwszym kwartale 2016 r.** Podobnie szybko rośnie zysk netto i EBITDA. ROS jest na poziomie 24%. Rentowność kapitału (ROE) wynosi 20%, a rentowność aktywów 15,5% i są to bardzo wysokie wartości, bardzo zbliżone do ubiegłorocznych.

Spółka utrzymuje wysoką rentowność dzięki systematycznym inwestycjom 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 3,1 a CashRatio 2,55 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.

Oficjalna premiera IAI Ads tworzonych z Google czy kolejna udana edycja WebCamp, buduje bardzo dobry wizerunek IAI, który przy okazji jest systematyzowany przez spokojny rebranding.

Premiera IAI Ads – przełomowego narzędzia sprzedaży reklam dla sklepów internetowych



[16 stycznia w warszawskiej siedzibie Google odbyła się premiera IAI Ads, czyli opracowanego wspólnie z Google systemu sprzedaży reklam PLA.](#) Premiera była skierowana do najważniejszych klientów IAI i zakończyła się olbrzymim sukcesem pod względem listy zamówień. IAI Ads proponuje odbiorcom właściwe produkty w odpowiednim momencie, dbając o optymalizację kosztu kliknięcia dla każdego towaru. To kompleksowo zautomatyzowane rozwiązanie marketingowe, sięgające do wiodących rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji, przez co nie wymagające jakichkolwiek czynności ze strony obsługi sklepu. Dzięki integracji ze sklepem, IAI Ads pilnuje ustalonego poziomu rentowności dynamicznie reagując na zmiany w sklepie, udoskonalając działanie, poprawiając efektywność, zwiększając sprzedaż i reagując na nowe funkcje wprowadzane przez Google. **Przychody z IAI Ads będą systematycznie rosły i pozytywnie wpływały na przychody Spółki. Będzie to widoczne jeszcze w pierwszym kwartale 2018 roku.**

Marka IdoSell Shop będzie używana także w Polsce, ze względu na lepszy potencjał i pojemność znaczeniową

 **IdoSell Shop**
® NAJLEPSZE SKLEPY INTERNETOWE

Od początku 2018 Spółka systematycznie aczkolwiek nieostentacyjnie wprowadza zmiany w identyfikacji marki systemu sklepów internetowych w Polsce. Aby zapewnić spójność wizualną, dotychczas stosowana nazwa w Polsce tj. IAI-Shop.com zostaje zmieniona na IdoSell Shop. Do tej pory na rynku polskim funkcjonowała historycznie pierwsza marka IAI-Shop.com oraz IdoSell Booking. Sklepy internetowe sprzedawane za granicą były od razu pod marką IdoSell Shop. Ze względu na lepszy potencjał i pojemność znaczeniową zwrotu „IdoSell” i łatwiejszą wymowę, od początku był on typowany jako docelowo główna marka wykorzystywana przez IAI. Uporządkowanie tych marek jest zatem naturalnym procesem i systematycznie postępuje we wszystkich materiałach publikowanych przez Spółkę. Docelowo marka IAI-Shop.com nie będzie funkcjonować, zastąpi ją IdoSell Shop.

Kolejne edycje WebCampów i PHPCampów są sukcesami i przyciągają ambitnych ludzi do IAI



Dalsze zwiększanie przychodów, świadczenie coraz bardziej kompleksowych usług wdrożeniowych dla klientów wymaga ambitnej oraz zdolnej załogi. [W celu przyciągnięcia takich właśnie ludzi IAI po](#)



raz czwarty zorganizowała WebCamp, czyli darmowy kurs dla początkujących WebDevelopeperów. Tradycyjnie warsztaty okazały się bardzo dużym sukcesem. Zgłosiło się 500 osób z całej Polski, z czego 30 najlepszych osób wzięło udział w darmowych warsztatach a piątka najlepszych uczestników dostała propozycje płatnych staży w IAI. **W ten sposób IAI zasilone zostało ambitnymi osobami, którzy chętnie podejmą kolejne intratne i złożone zlecenia od klientów Spółki.**

W momencie publikacji niniejszego raportu Spółka prowadzi zapisy na kolejne edycje PHP Campu (<http://phpcamp.idosell.com/>) i WebCampu (<https://webcamp.idosell.com/>), które już cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem.

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

Bardzo dużo nowości, które automatyzując pracę dają większą swobodę i bezpieczeństwo w skalowalności biznesu sklepów internetowych.

Fulfillment sklepów internetowych to dla nich olbrzymia szansa biznesowa na szybkie i bezpieczne skalowanie biznesu



[IdoSell Shop wprowadza integrację z OEX, a już niebawem także z Omnipack, które zapewniają fulfillment sklepu internetowego, który pozwala świetnie skalować biznes i e-handel.](#)

Fulfillment to coraz popularniejszy kierunek dla rosnących sklepów internetowych chcących spełniać coraz bardziej wyśrubowane oczekiwania konsumentów. Polega on na zleceniu obsługi magazynowania i wysyłki do wyspecjalizowanej firmy. Zamiast inwestować we własne zaplecze magazynowe sklep wynajmuje je od specjalistów, a sam skupia się na zwiększaniu sprzedaży. Pozwala to na lepszą obsługę szczytów sprzedażowych, niweluje ryzyko związane z utrzymaniem

kadry w magazynie i jej kosztami, zwiększa zakres godzin otwarcia magazynu i możliwości realizacji dostaw i przede wszystkim pozwala swobodnie rozwijać się sklepom. W IdoSell Shop już od dłuższego czasu oferowana jest integracja z **arvato**, ale aby zwiększyć swobodę IAI oferuje dwie nowe oferty liderów fulfillment w Polsce. Łączy je jednak pełna i bardzo dobra integracja. **Dzięki temu sklepy korzystające z IdoSell Shop mogą się rozwijać szybciej, przez to przez opłaty abonamentowe i prowizyjne będą rosły przychody ze sprzedaży IAI.**

Nagroda za faktyczne, a nie deklaratywne, wysokie standardy obsługi klienta - SuperFair.Shop™



SuperFair.Shop™ - wyróżnienie dla najlepszych sklepów internetowych

- **zwiększ zaufanie** wśród klientów, chwalc się **swoją solidnością**
- zaofferuj swoim klientom **najwyższe standardy bezpieczeństwa** podczas zakupów w sklepie internetowym
- zadbaj o **satysfakcje klientów**, poprzez **podniesienie jakości obsługi**

Sprawdź jak zdobyć wyróżnienie



IdoSell Shop prowadzi pilotażowy [program SuperFair.Shop™](#) gdzie doceniane są najlepsze sklepy internetowe, które zapewniają swoim klientom szybkie, wygodne i bezpieczne zakupy. IAI stworzyła autorskie, weryfikowalne i jasne kryteria, po których spełnieniu sklep internetowy otrzyma takie wyróżnienie. Co ważne, nie jest to deklaratywne. W [SuperFair.Shop™](#) IAI skupia się na najistotniejszych aspektach z punktu widzenia klienta w zakresie szybkości realizacji zamówień, swobody w wyborze płatności i kurierów, bezpieczeństwie, a kończąc na obsłudze posprzedażowej, opierając się na faktycznych danych generowanych przez sklep. A kontrola tych wskaźników jest automatyczna. Specjalny tytuł oraz oznaczenie otrzymują sklepy spełniające te kryteria w czasie przynajmniej trzech miesięcy. Osiągnięcie tytułu SuperFair.Shop™ wiąże się z długofalowym dbaniem o jakość obsługi klienta oraz zwiększaniem zaufania klientów do sklepu. **To pozwala budować większą lojalność, wpływa pozytywnie na skłonność kupujących do zakupów u klientów IdoSell Shop a przez to podnosi przychody klientów IAI, co przez abonamenty i opłaty prowizyjne wpływa na przychody Spółki.**

Kategorie IAI - uniwersalny klasyfikator towaru, przeznaczony do integracji z systemami zewnętrznymi

[Precyzyjnie określony klasyfikator towaru, ustawiony w wielu przestrzeniach i w wielu integracjach z serwisami zewnętrznymi to szerokie zastosowanie Kategorii IAI, które gwarantują uproszczony start w integracji z porównywarkami cen, narzędziami Google Shopping i serwisem DobreKody.pl.](#)



Każda kategoria, w której towar ma być wyeksportowany do Google Merchant Center, może być precyzyjniej dostosowana, a przypisanie kategorii towarów w panelu, nie będzie na sztywno definiowało kategorii Google Shopping. Teraz istnieje możliwość sklasyfikowania każdego towaru osobno. Ponadto, jeśli sklep udostępni swoją ofertę serwisowi Google w wielu krajach jednocześnie, wystarczy, że kategorię określi tylko raz. Odpowiednie kategorie Google zostaną wybrane automatycznie. Jedna Kategoria IAI będzie używana do całej integracji z Google Shopping i IAI Ads, we wszystkich dodanych przez sklep regionach. Kategorie IAI odpowiadające kategoriom Google Shopping, w których już był wystawiony towar, zostaną automatycznie uzupełnione. Aby odpowiednie uzupełnienie nowego pola było łatwe i zrozumiałe, a eksport oferty jednoznaczny, Kategorie IAI mają możliwie podobne nazwy do kategorii Google Shopping. W kolejnych miesiącach, drzewa kategorii Google i IAI mogą coraz bardziej się różnić. Drzewo Kategorii IAI będzie bardziej szczegółowe ale i stałe. Ewentualne przemapowania będą wykonywane na poziomie systemu, co zabezpieczy sklepy przed potrzebą nanoszenia zmian w ofercie, gdy jakiś serwis z którym się integrujesz zmienia drzewo kategorii.



Sklepy Najnowsze kupony rabatowe Wkrótce znikną

Kategorie kodów

Wybierz tę kategorię, która Cię interesuje i kliknij w nią, a zobaczysz listę podkategorii.

Aparaty, kamery i przyrządy optyczne	Artykuły biurowe	Artykuły dla dorosłych	Artykuły religijne i dewocjonalia	Biznes i przemysł	Dom i ogród
Dzieci i niemowlęta	Elektronika	Gry i zabawki	Mebie	Media	Oprogramowanie
Pojazdy i części	Sprzęt	Sprzęt sportowy	Sztuka i rozrywka	Torby, walizki i akcesoria podróżne	Ubrania i akcesoria
Zdrowie i uroda	Zwierzęta i artykuły dla zwierząt	Zywność, napoje i tytoń			

Dzięki dodaniu klasyfikatora, dedykowanego integracji z systemami zewnętrznymi, jakim jest Kategoria IAI, w serwisie DobreKody.pl możliwe było dodanie kategorii kodu rabatowego. Pozwala to konsumentom zainteresowanym danym asortymentem, na szybsze dotarcie do sklepu, jeśli tylko udostępnia on zniżki. Nie trzeba klasyfikować rabatu ręcznie. Jeśli towary objęte rabatem



są odpowiednio sklasyfikowane na karcie towaru, po wysłaniu kodu rabatowego do serwisu, pojawi się on w odpowiedniej kategorii. Kod znajdzie się wtedy pod odpowiednim kafelkiem, lub kilkoma kafelkami, jeśli towary, na które rabat obowiązuje, pojawiają się w wielu kategoriach.

Odpowiednie zarządzanie ofertą i rozumienie z czym związane są poszczególne towary pozwala kreować lepsze narzędzia do sprzedaży, a w ten sposób przez wyższe obroty sklepów, ich prowizje oraz abonamenty wpływać na przychody Spółki.

Automatyzacja tłumaczeń opisów towarów pozwala sklepom sprawniej zarządzać międzynarodową ofertą

Dla sklepów planujących lub już operujących międzynarodowo, niezbędne jest przygotowanie tłumaczenia opisów towarów oraz powiązanych z nim modułów. Do tej pory by przetłumaczyć opisy towarów i powiązanych z nim modułów sklep musiał dać dostęp do zarządzania bazą towarów i tłumacz musiał uważać, aby np. nie zmienić ważnego elementu tj. np. powiązanie z kategoriami. Brakowało też jasnego rozdzielenia uprawnień na języki. W praktyce klienci IAI, musieli samodzielnie wypracowywać procedury współpracy z tłumaczami i tworzyć systemy pomocnicze, które zbierały tłumaczenia. To nie sprzyjało szybkości i jakości tych tłumaczeń. [Aby przyspieszyć swoim klientom otwarcie sklepu wielojęzycznego a także podnieść jakość tłumaczeń, ułatwić zapanowanie nad procesem dotłumaczania i aktualizowania oferty, w oparciu o własne doświadczenia przy przygotowywaniu systemów na różne języki, a także we współpracy z tłumaczami, IAI stworzyło dedykowany moduł do zarządzania tłumaczeniami oferty.](#) W celu zapewnienia bezpieczeństwa w trakcie dostępu firm zewnętrznych do modułu tłumaczenia oferty, na koncie użytkownika dodane są nowe uprawnienie pozwalające udostępnić tłumaczom czy agencjom SEO wyłącznie narzędzie do tłumaczenia tekstów. Sklep może udostępnić dostęp tylko do wybranych języków, dzięki czemu użytkownicy różnych języków nie będą sobie nadpisywali pracy. Można również wyeksportować teksty do pliku XLIFF (XML)/CSV a następnie przekazać je do tłumacza. Po odebraniu pliku z przetłumaczonymi tekstami można go wręczyć poprzez webowe narzędzie do tłumaczenia oferty. **W ten sposób zwiększą się możliwości sprzedaży zagranicznej przez sklepy korzystające z IdoSell Shop.**

Doładowanie SEO sklepów internetowych przez swobodny wybór struktury adresów

Pozycjonowanie to dla IAI i sklepów ważny temat, od zawsze. Nie mniej ważna jest swoboda wyboru, pozwalająca na uzyskiwanie możliwie dowolnego działania sklepu jako tzw. Otwarty SaaS™, w nie mniejszym stopniu niż w przypadku używania przez klientów systemów Open Source. Po wprowadzeniu jakiś czas temu możliwości dowolnego zmieniania samodzielnie kodu HTML strony czy nawet dostosowania dowolnie procesu składania zamówienia (tzw. COP), w zasadzie już tylko struktura linków w sklepie internetowym musiała być stała. Teraz zmieniło się nawet i to. [Sklep może sam wybrać jedną z predefiniowanych struktur adresów, a nawet zamówić zbudowanie własnej.](#) Startując projekt, IAI sprawdziło jakiej struktury linków najczęściej oczekiwali klienci, gdy chcieli zmieniać standardową, dotychczas zbudowaną strukturę linków. Wnioski omówione zostały z najlepszymi fachowcami z branży SEO sklepów internetowych, czyli Traffic Trends. Tak powstały gotowe, predefiniowane schematy struktury linków. Można je łączyć z wcześniej wprowadzonymi możliwościami wyświetlania sklepów w całości po SSL. Cały mechanizm przygotowany jest tak, aby możliwe było zastosowanie niemalże dowolnej struktury przyjaznych linków, gdzie np. w nazwie towaru pojawią się słowa kluczowe wzięte np. z kategorii towaru, czy jego parametrów. **Pozwoli to sklepom tworzyć swobodnie, w pełni indywidualne strategie SEO i zdobywać więcej ruchu organicznego z Google. To w prosty sposób przekłada się na większą liczbę zamówień i przez opłaty abonamentowe i prowizyjne, na przychody IAI.**

Zwiększenie konwersji w sklepach internetowych przez dalszą poprawę usability i responsywności w wyglądzie sklepów i e-maili transakcyjnych

i topy letnie z 2014 roku



GABRIELLA CALZE CHER 15 DEN CODE 226

Typ: Klasyczne. Kolor: nero. Klasyczne, cienkie pończochy z dodatkiem włókna Lycra przeznaczone do noszenia z pasem do pończoch, uszyte bez silikonu, bez wydzielonej części palcowej. Grubość 15 Den. Skład: 85% poliamid, 15% elastan.

PRODUCENT: Gabriella
SERIA: Pończochy
RODZAJ MATERIAŁU: Lycra

KOLOR:

BEŻOWY

CZARNY

ROZMIAR:

1/2-XS/S

1/3-M/L

1/4-XL

 Sprawdź jaki rozmiar wybrać

33 szt. w magazynie

Gotowy do wysłania dzisiaj [Sprawdź czasy i koszty wysyłki](#)

345,00 zł

/ szt. brutto + koszty wysyłki

DODAJ DO KOSZYKA

[Dodaj do obserwowanych](#)

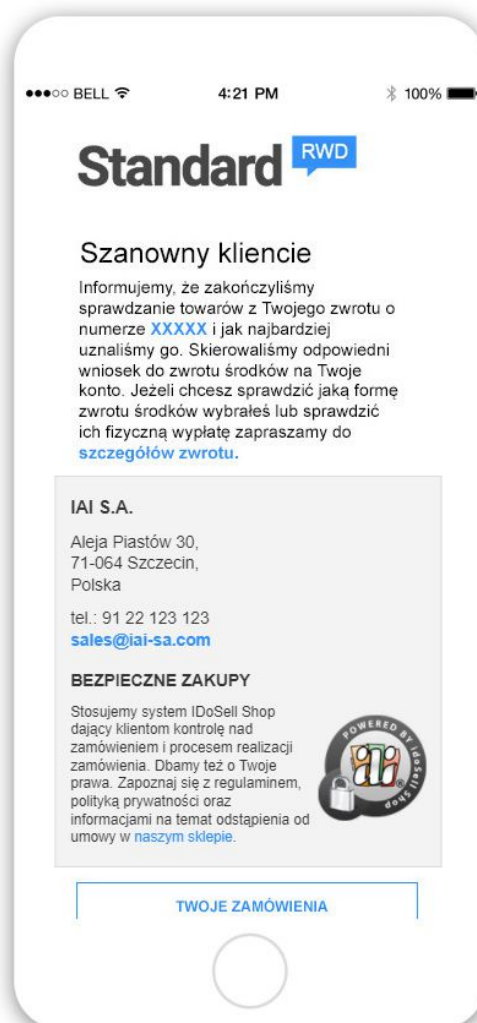
[Dodaj do porównania](#)

[Rok 2018 IAI rozpoczęła od dopracowania oferowanych przez Spółkę rozwiązań w szablonach standardowych. Największy nacisk postawiony został na użyteczność, czyli user usability.](#)

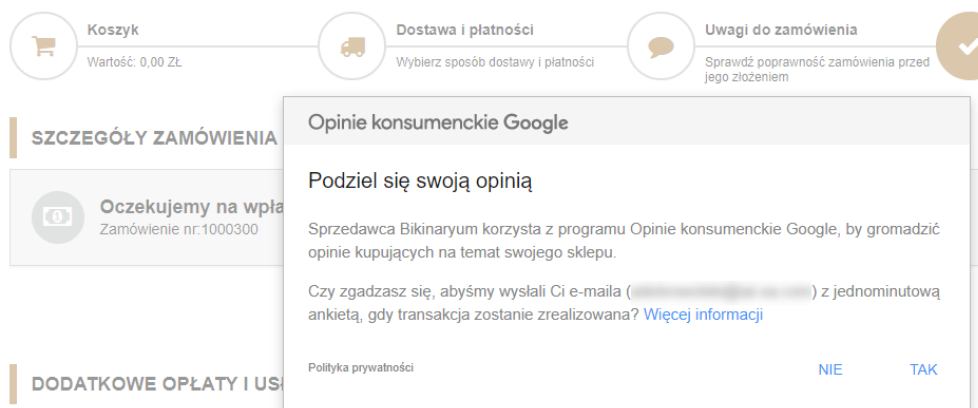
Wprowadzone zmiany obejmują zarówno istniejących jak i nowe elementy sklepów. Zmianie uległa m.in. karta produktu, czyli jedna z najważniejszych podstron w sklepie. Inne zmiany w usability to m.in. lifting strony logowania, nowy układ stopki lub zmiana wyglądu prezentacji parametrów. Wszystkie zmiany mają na celu poprawę konwersji w sklepach internetowych korzystających z IdoSell Shop, co ma się w prosty sposób przełożyć na wzrost przychodów przez opłaty prowizyjne i wyższe abonamenty.

Aby zmiany były kompleksowe **[IAI zaprojektowało także nowe domyślne szablony wiadomości e-mail, które teraz są jeszcze bardziej responsywne](#)**. Zaprojektowane od podstaw, stały się czytelniejsze i łatwiejsze w obsłudze.

Dodatkowe nowe zmienne podczas edycji, umożliwiają dostarczenie dokładniejszych informacji do klienta. W dobie rządzeń mobilnych priorytetem było również uczynienie ich responsywnymi (RWD), dzięki czemu wiadomość jest zawsze czytelna, na każdym z rządzeń. Wszystkie domyślne szablony email dostępne w sklepie zostały przeprojektowane przez specjalistów z IAI od projektowania interfejsów. Najważniejsze z nich opracowane zostały zupełnie na nowo, także pod względem treści. Na uwadze były dobre praktyki UI i UX, zwłaszcza w mobile. Design miał być przyjemny w odbiorze, a przy tym uniwersalny, pasujący do obecnych trendów. Nowe szablony można także (jak i poprzednie) dowolnie spersonalizować samodzielnie lub można tego typu prace zlecić specjalistom z IAI. Powstały także nowe szablony email dla zwrotów oraz reklamacji. **Co ciekawe szablony wiadomości wykorzystują także nowe zmienne. Od teraz możliwa jest również globalna zmiana kolorystyki za pomocą tzw. zmiennych kolorystycznych. Oprócz tego dodane są np. zmienne szybkologujące, dzięki którym klient klikając w link z maila automatycznie zaloguje się do sklepu. Przebudowane zostały tytuły maili transakcyjnych. Zawarta została w nich informacja o tym, że treść listu wymaga wykonania jakiejś czynności przez odbiorcę.** Na przykład maile, które zawierają linki wymagające potwierdzenia, zawierają prefix [Wymagane potwierdzenie]. Wszystkie szablony zostały przygotowane w trzech wersjach językowych (polskiej, angielskiej i niemieckiej) i są dostępne za darmo dla wszystkich klientów IAI. **Łatwa i intuicyjna komunikacja z klientem znacząco wpływa na konwersję, przyspiesza realizację zamówienia, obniża koszty i ogólnie potrzebę komunikacji z kupującym poza mailami, a to wszystko przekłada się na zadowolenie klienta i jego skłonność do kolejnych zakupów. W ten sposób tworzy się powracających klientów. A to wpływa na przychody sklepów, co przez abonamenty i opłaty prowizyjne przekłada się na wzrost przychodów Spółki.**



Google Shopping Opinie to kolejne źródło rekomendacji zakupowych dla e-sklepów które zwiększa zaufanie kupujących



[IAI zapewniło integrację z kolejną usługą Google zwiększającą sprzedaż w sklepach internetowych. Google Shopping Opinie konsumenckie to bezpłatny program, który pozwala na zbieranie opinii od klientów, którzy dokonali zakupu w sklepie.](#) Klient na podsumowaniu zamówienia pytany jest o to, czy chce wziąć udział w badaniu. Tak uzyskane oceny są brane pod uwagę przy kwalifikowaniu sklepu do wyświetlania oceny sprzedawcy. **Oceny te zaś pojawiają się w reklamach w wyszukiwarce Google - w tym tworzonych z Google systemu IAI Ads dostarczającego ruch do sklepów internetowych, Zakupach Google, a także na specjalnej plakietce, którą możesz wyświetlać na każdej podstronie swojego sklepu.**

Ułatwienie pracy i obiegu dokumentów w e-sklepach przez nowe szablony wydruków

[IAI zaprezentowało nowy sposób dodawania i edycji szablonów dokumentów drukowanych PDF zastępujących dotychczasowe dokumenty w formacie ODT.](#) Sklepy internetowe IdoSell Shop, gdy potrzebują przygotowywać automatycznie dokumenty wypełnione danymi np. z zamówienia, inne niż dokumenty sprzedaży czy etykiety kurierów do tej pory miały możliwość tworzenia szablonów opartych o format ODT. Zmiany wymagały zainstalowania edytora tekstu, podobnie jak jego późniejsze generowanie i drukowanie. Taki dokument nie może być również automatycznie drukowany przez IAI Printer np. w momencie weryfikacji zamówienia w naszym WMS. A ponieważ IAI stopniowo eliminuje potrzebę używania nawet do super-zaawansowanych czynności innych programów, niż przeglądarka zaprezentowała zupełnie nowy system szablonów dokumentów drukowanych, opartych o definiowanie ich w HTML i generowanych w PDF. Dokumenty PDF są obecnie standardem formatu w jakim przesyłane są dokumenty. Bez problemu można je otwierać na każdym współczesnym urządzeniu. Są też powszechnie akceptowane jako załączniki do e-maili czy jako dokumenty pobierane elektronicznie, ponieważ w odróżnieniu od dokumentów ODT czy DOC gwarantują identyczny wygląd i wydruk na każdym komputerze. **Dzięki temu, takie dokumenty bez problemu mogą być przekazane do automatycznego wydruku w IAI Printer, czy przez API np. do firmy fulfillment.** Aby umożliwić personalizację dokumentów drukowanych w PDF stworzono zupełnie nowe narzędzie. Teraz bezpośrednio w panelu sklepowym można tworzyć własne szablony wydruków w prostym języku znaczników HTML. Narzędzie wyposażone jest również w tryb edycji WYSIWYG, dzięki któremu można w prosty sposób formatować tekst bezpośrednio w podglądzie dokumentu, jak to ma miejsce w popularnych edytorach tekstu. Dodatkowo po każdym zapisie szablonu jest do historii zmian, dzięki czemu można w prosty sposób

powrócić do poprzedniej wersji. Ułatwia i przyspiesza to pracę w całej organizacji, ograniczając koszty oraz miejsce na pomyłki, co powoduje że profesjonalni sprzedawcy internetowi będą wybierali rozwiązania od IdoSell Shop.

Ułatwienia dla niezależnych developerów, którzy customizują IdoSell Shop – usprawnienie w dokumentacji API

Spółeczność developerów jest dla IAI szczególnie ważna. Dlatego Spółka stale rozwija mechanizmy pozwalające na customizację i poprawia dokumentację, dodaje poradniki itp. **W lutym, IAI wydało zupełnie nową stronę dokumentacji swoich API. Tym razem wszystkie API zyskały nowy, jednolity wygląd zapewniający developerom usprawnioną nawigację pozwalającą na szybkie przełączanie się między dostępnymi dokumentacjami API oraz ich metodami i atrybutami oraz wyszukiwanie.** IAI dodała m.in. zupełnie nową, tym razem pełną dokumentację do tzw. bramek AJAX, czyli specjalnych adresów, dzięki którym webmasterzy tworzący template strony samodzielnie lub modyfikując przez Dodatki HTML i JavaScript. Same bramki zostały też mocno uporządkowane tak aby zwiększyć czytelność którymi bramkami i metodami developer pracujący dla klienta powinien wykonywać określone operacje w panelu administracyjnym. **Wsparcie społeczności developerów w ramach Otwartego SaaS daje możliwości bardzo personalizowanych wdrożeń oraz dotarcia do potencjalnych klientów nowymi kanałami sprzedaży. To przekłada się na wyższe przychody ze sprzedaży IAI.**

Większe bezpieczeństwo i swoboda działania sklepu internetowego przez łatwiejsze przywracanie towarów

IAI przygotowała także nowe webowe narzędzie do importu, aktualizacji i przywracania towarów z kopii zapasowej dostępne w panelu IdoSell Shop (IAI-Shop.com). Udostępnione w panelu IdoSell Shop (IAI-Shop.com) narzędzie jest alternatywą dla aplikacji IAI Downloader, która wymaga instalacji i konfiguracji w systemie operacyjnym Microsoft Windows co jest dobrą alternatywą dla klientów nie korzystających z systemów od Microsoftu. Dedykowane jest użytkownikom zaawansowanym, developerom i partnerom i pozwala na import, aktualizację bazy towarów a nawet szybkiego przywracania z kopii zapasowej. Trwają prace nad kolejnymi zmianami i udogodnieniami. **Zapewnienie bezpieczeństwa sklepom oraz szybkiego zarządzania ich ofertą podnosi ich efektywność i pozytywnie stymuluje sprzedaż. Większa sprzedaż w sklepach internetowych przez abonamenty i opłaty prowizyjne przekłada się na wyższe przychody IAI.**

Sprawne rozwiązanie problemu JPK dla tysięcy firm

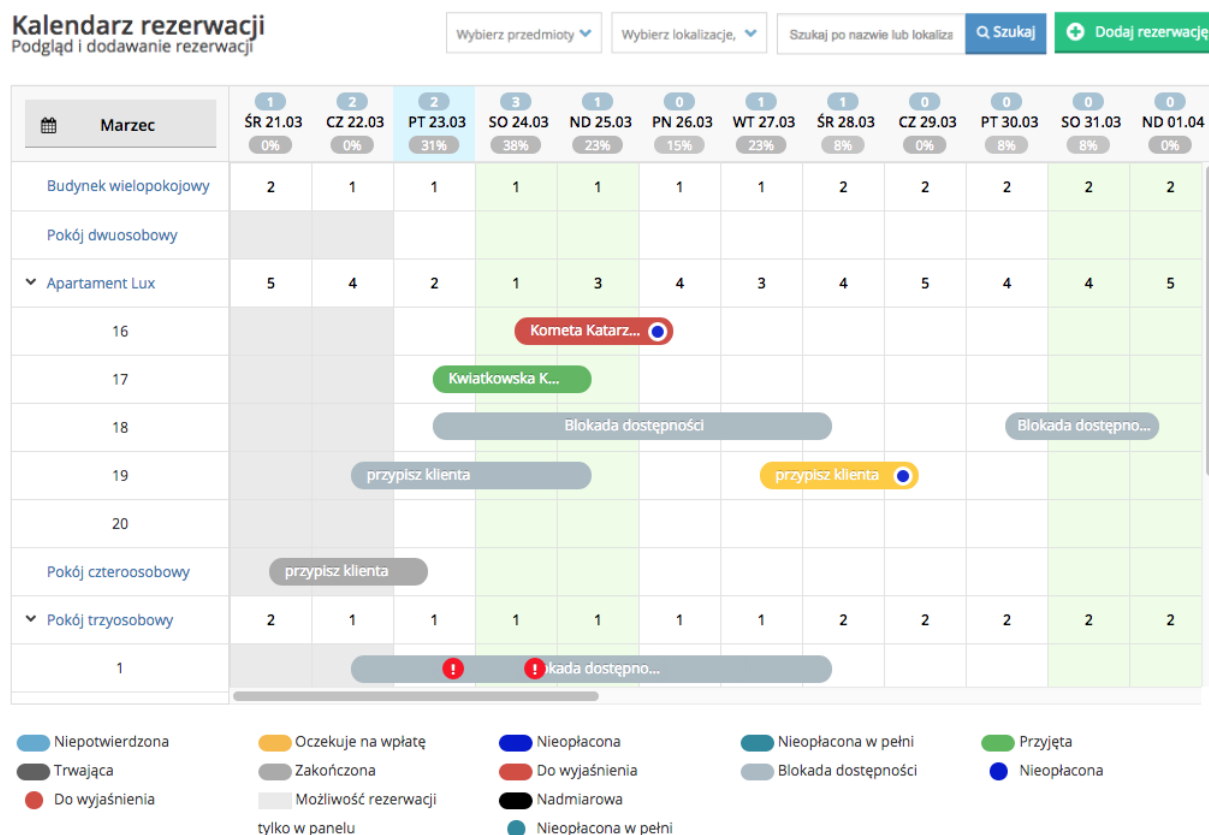
Gorącym tematem pierwszych tygodni roku była konieczność wdrożenia standardów JPK w wielu firmach. Dotyczyło to także klientów IAI. W IdoSell Shop oczywiście pojawiła się możliwość **pobierania informacji o fakturach i dokumentach magazynowych w formacie JPK.** Następnie zostało to **rozbudowane o możliwość filtrowania po NIP i kontrahentach z Polski w formacie JPK_FA.** Dokumenty w formacie JPK_FA oraz JPK_MAG służą przede wszystkim jako dokumenty kontrolne. Każda elastyczna reakcja dostawcy SaaS na zmiany prawne pokazuje bezpieczeństwo dla klientów takich platform. **Nie muszą szukać agencji, realizować zlecenia, ponosić kosztów i ryzyka prac rozwojowych, kiedy są pod presją. Po prostu IAI robi to za nich, dla wszystkich swoich klientów. A to przyciąga kolejnych klientów, którzy poszukują stabilnych rozwiązań na lata.**

Nowe aplikacje mobilne IdoSell Booking zwiększają swobodę prowadzenia biznesu



[W Apple AppStore i Google Play pojawiły się zupełnie nowe appki do obsługi panelu IdoSell Booking 3.0.](#) Obok zaawansowanej opcji zarządzania rezerwacjami i blokadami pozwala na korzystanie z większości funkcjonalności dostępnych w panelu w wersji desktopowej. Obecnie smartfony i tablety służą już nie tylko do sprawdzania poczty i czytania wiadomości, ale coraz częściej stają się platformami do zarządzania własnym biznesem. Mobilna aplikacja stworzona została aby ułatwić klientom dostęp do coraz popularniejszych na świecie rozwiązań z zakresu mobilnego zarządzania, **jest to szczególnie ważne dla osób zarządzających kilkoma miejscami noclegowymi w różnych lokalizacjach, przez to często będących w drodze, poza biurem.** Nowa aplikacja przyciągnie nowych klientów, aktywizuje obecnych lepszemu wykorzystaniu usługi, co przełoży się na dodatkowe przychody Spółki.

Jeszcze łatwiejsza kontrola rezerwacji i biznesu przez nowy kalendarz na desktopie



Kalendarz rezerwacji to bardzo ważny element zarządzania każdym obiektem. [Po wydaniu dedykowanego kalendarza rezerwacji na smartfony przyszła kolej na odświeżenie wyglądu kalendarza w wersji desktop i dodanie w nim kilku nowych elementów, które poprawiają jego użyteczność.](#) Rozbudowane zostały opcje filtrowania oferty o możliwość jednoczesnego wyboru wielu przedmiotów rezerwacji naraz, poprawiona prezentacja informacji w nagłówku kalendarza oraz cały szereg innych rzeczy usprawniających pracę. **Wszystkie zmiany ułatwiają i usprawniają pracę przy obsłudze miejsc noclegowych. Pozwala to przyciągać kolejne firmy operujące dużą liczbą apartamentów lub pokoi, a to przekłada się na przychody Spółki.**

Usprawnienia w integracji z Booking.com pozwalają jeszcze lepiej obsługiwać gości

W IdoSell Booking dodane zostały nowe opcje, które pozwalają lepiej wykorzystywać znaczący kanał OTA jakim jest Booking.com. Pierwszą z nich jest [możliwość informowania Booking.com o błędnym numerze karty płatniczej oraz zmiany dat i ceny rezerwacji.](#) Dotychczas, gdy osoba rezerwująca nocleg podała błędny numeru karty płatniczej, serwis Booking.com po pewnym czasie anulował taką rezerwację. **Teraz za sprawą Channel Managera IdoSell Booking jednym kliknięciem właściciel obiektu poinformuje Booking.com o błędnym numerze karty, a serwis ten poinformuje za pomocą e-maila gościa o zaistniałej sytuacji, prosząc o podanie właściwych danych.** Jeśli gość tego nie zrobi w ciągu 24 godzin, to rezerwacja zostanie anulowana.

Ponadto wcześniej wszelkie zmiany rezerwacji z serwisu Booking.com dotyczące dat czy ceny rezerwacji musiały być wprowadzone w Extranecie Booking.com. Teraz można wykonać tę czynność z poziomu naszego programu rezerwacji hotelowej, a wszelkie zmiany dotyczące dat czy całkowitej wartości rezerwacji zostaną automatycznie przeniesione do Booking.com.

Kolejną zmianą ułatwiającą korzystanie z Booking jest obsługa sytuacji gdy gość się nie pojawi się w terminie, w którym zarezerwował pokój. Teraz, operacji zgłoszenia „niedojazdu” można dokonać za sprawą Channel Managera IdoSell Booking. W przypadku niepojawienia się gościa w obiekcie, warto jest skorzystać z nowej opcji, ponieważ nie trzeba musiał płacić prowizji za niezrealizowane rezerwacje. Po skorzystaniu z przycisku w programie rezerwacji hotelowej IdoSell Booking, Booking.com standardowo wysyła do gościa który nie przyjechał, e-mail z prośbą o potwierdzenie.

Kolejną nowością, która niejako spina pozostałe w całość, jest [wprowadzenie dla rezerwacji złożonych przez serwis Booking.com przeliczanie kosztów rezerwacji po modyfikacji dat rezerwacji](#). Dotychczas modyfikacja dat rezerwacji w panelu IdoSell Booking złożonej za pośrednictwem Booking.com była możliwa, ale nie zmieniała kosztu rezerwacji. Oznaczało to, że jeżeli obsługa hotelu zmieniała daty rezerwacji na inne, co np. wiązało się z innymi cenami na weekend, to koszt rezerwacji pozostawał taki sam w Booking.com. Teraz za sprawą Channel Managera od IdoSell Booking, po zmianie dat rezerwacji koszty rezerwacji zostaną zawsze przeliczone i przekazane do Booking.com, a gość zostanie poinformowany o takiej modyfikacji stosowną wiadomością z Booking.com.

Booking.com jest bardzo popularnym OTA i dostarcza do ośrodków wiele rezerwacji. Sprawna ich obsługa zwiększa satysfakcję klientów z IdoSell Booking oraz gości z korzystania z danego ośrodka, co przez opłaty abonamentowe i prowizyjne przekłada się na przychody Spółki.

Nowe i usprawnione możliwości w integracjach z innymi serwisami OTA to kolejne źródło rezerwacji

9flats.com

Znacznie usprawnione zostały także dwie integracje z serwisami agregującymi oferty noclegowe. [Channel Manager systemu rezerwacji IdoSell Booking umożliwia teraz prostszą integrację z coraz bardziej popularnym serwisem 9flats](#). Synchronizacja odbywa się dokładnie na takiej samej zasadzie jak na przykład z popularnym Airbnb. 9flats to platforma usług noclegowych, umożliwiająca wynajęcie zakwaterowania krótkoterminowego, wynajmu apartamentów, kwater czy pokoi hotelowych. Firma została założona w 2010 roku i na dzień dzisiejszy posiada ponad 180 000 miejsc noclegowych w ponad 100 krajach.



Integracja z TripAdvisor została rozszerzona o sprawne zarządzanie wieloma obiektami z jednego panelu IdoSell Booking. Wszyscy klienci IdoSell Booking (<https://www.idosell.com/pl/booking>), którzy zarządzają wieloma obiektami o odrębnym identyfikatorze w TripAdvisor, mogą od lutego umieścić je w programie rezerwacji hotelowej IdoSell Booking i zarządzać nimi jeszcze efektywniej, bo z jednego miejsca. Zarządzanie wieloma obiektami za pomocą ich własnych kont, wymaga ciągłego przełączania się pomiędzy nimi, dlatego IAI postanowiła dodać i ułatwić zarządzanie nimi bezpośrednio z panelu, także w serwisie TripAdvisor. **System IdoSell Booking jest certyfikowanym Partnerem Premium w TripAdvisor, dzięki czemu klienci IdoSell Booking mogą korzystać bezpłatnie z Programu Review Express.** TripAdvisor, podobnie jak Booking.com, należy do światowych potentatów branży turystycznej działający na rynkach anglojęzycznych, z tą różnicą że jest znacznie tańszy.

Zarządzanie cenami i restrykcjami pobytu daje większą swobodę w kreowaniu ofert i dzięki temu łatwiej pozyskać gości

Od kilku miesięcy Spółka pokazuje w raportach nowości dotyczące ułatwień w zarządzaniu cenami oraz zupełnie nowy Channel Manager IdoSell Booking dla integracji z Booking.com, Expedia, eholiday.pl oraz BookApart. Za sprawą tych zmian, konfiguracja planów cenowych (tzw. rateplanów) jest znacznie prostsza i odporna na zmiany we własnych rateplanach. **W styczniu doszła kolejna nowość i usprawnienie, czyli dowolne zarządzanie cenami przekazywanymi przez Channel Manager do innych serwisów.** Nowa funkcjonalność dotyczy tych właścicieli, którzy korzystają z funkcji Channel Managera i mają włączoną integrację w przynajmniej jednym z serwisów: BookApart, Booking.com, eholiday.pl, Expedia, TripAdvisor. Do tej pory mając włączonych kilka integracji właściciel miał możliwość zmiany ceny we wszystkich serwisach na raz. Dzięki udostępnieniu dedykowanych poszczególnym integracjom widoków kalendarza, można samodzielnie sterować cenami w wybranym serwisie bez automatycznej zmiany ceny w pozostałych. To pozwala lepiej dostosowywać politykę cenową do trendów rynkowych, a co za tym idzie sprzedawać więcej rezerwacji. **Sprzedaż większej liczby rezerwacji przez abonamenty i opłaty prowizyjne przekłada się na wyższą sprzedaż IAI.**

Do tej pory w dedykowanym kalendarzowi do zarządzania restrykcjami pobytu (Minimum Stay, Close to Arrival, Close to Departure) właściciel obiektu miał możliwość jednoczesnej aktualizacji restrykcji w zaznaczonym okresie w ramach konkretnego przedmiotu rezerwacji i jego oferty. Teraz możliwa jest **jednoczesna zmiana restrykcji dla dowolnej liczby przedmiotów rezerwacji i typów ofert.** Wzorem kalendarza do zarządzania cenami na kalendarzu zarządzania restrykcjami IAI dodało możliwość jednoczesnego wprowadzenia restrykcji dla dowolnej liczby przedmiotów rezerwacji i ofert. **Ułatwia to zarządzanie ofertą i sprawia że prowadzenie sprzedaży miejsc noclegowych jest bardziej efektywne.**

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.

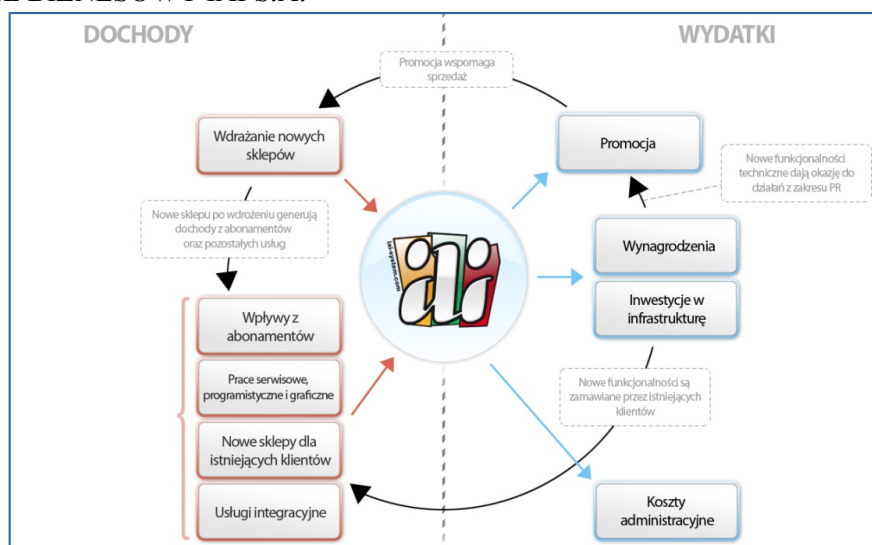
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który 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 15 maja 2018 r.

	Seria A	Seria B i C (dopuszczone do obrotu na NewConnet)	Łączna liczba akcji	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	4 893 750	529 669	5 423 419	66,49%
Sebastian Muliński	1 856 250	209 180	2 065 430	25,32%
Pozostali Akcjonariusze		667 386	667 386	8,18%
Razem	6 750 000	1 406 235	8 156 235	100,00%

Struktura głosów na WZA na 15 maja 2018 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	10 317 169	69,21%
Sebastian Muliński	3 921 680	26,31%
Pozostali Akcjonariusze	667 386	4,48%
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