



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 lipca 2018 r. do 30 września 2018 r.

Szczecin, 14 listopada 2018 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI.....	3
ORGANY SPÓŁKI.....	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.....	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWĘ O PRACĘ W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 30 WRZEŚNIA 2018 R.....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA TRZECI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM.....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	10
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	11
JESZCZE LEPSZA OBSŁUGA KLIENTA PRZEZ PEŁNĄ AUTOMATYZACJĘ UMÓW, CESJI I WYPOWIEDZEŃ.....	11
NOWY SPOSÓB ROZLICZEŃ TIME AND MATERIAL.....	11
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	12
PWA NAPĘDZA MOBILE W E-HANDLU.....	12
FULFILLMENT ZAPEWNIĄ ŚWIETNĄ SKALOWALNOŚĆ ROSNĄCYM SKLEPOM INTERNETOWYM I ROZWIĄDUJE PROBLEMY Z ROZBUDOWĄ MAGAZYNÓW.....	13
WSZYSTKIE REKOMENDACJE TOWARÓW W JEDNYM MIEJSCU.....	13
USPRAWNIENIA W ZARZĄDZANIU OFERTĄ NA MARKETPLACE'ACH I AUKCJACH.....	14
JESZCZE LEPSZA OBSŁUGA RABATÓW POWODUJE, ŻE SPRZEDAŻ I POLITYKA CENOWA SĄ BARDZIEJ EFEKTYWNE I BEZOBSŁUGOWE.....	14
RAPORTY O INTEGRACJI I POBRANIACH OFERTY USPRAWNIAJĄ ANALITYKĘ SKLEPÓW.....	15
CIĄGLA SYNCHRONIZACJA TOWARÓW POZWALA SZYBCIEJ AKTUALIZOWAĆ OFERTĘ RESELLERÓW I SIECI SPRZEDAWCÓW.....	15
NOWOŚCI GRAFICZNE W IDOSELL BOOKING ZWIĘKSZAJĄ KONWERSJĘ JEGO KLIENTÓW.....	16
IDOSELL BOOKING JESZCZE SPRAWNIEJ ZINTEGROWANY Z AIRBNB.....	17
KOLEJNA INTEGRACJA W CHANNEL MANAGERZE IDOSELL BOOKING – NOCLEGI.PL.....	17
KOLEJNE ULATWIENIE DLA MOBILE, CZYLI NOWY WIDOK KALENDARZA REZERWACJI.....	17
IAI PAY 2 DOSTĘPNE W IDOSELL BOOKING – PRZEPŁYW PŁATNOŚCI ZA REZERWACJĘ JEST BARDZO PROSTY I INTUICYJNY.....	18
Przedmiot działalności Spółki	19
Struktura akcjonariatu	25

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 30 września 2018 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 30 września 2018 roku wchodził:

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

W okresie od 1 lipca do 30 września 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

30 września 2018 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 30 osób, wobec 29 na koniec września 2017 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.09.2018	w złotych na 30.09.2017
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	49 213,24	123 908,23
Rzeczowe aktywa trwałe	948 570,25	731 636,66
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Zapasy	11 630,41	0,00
Należności krótkoterminowe	4 085 585,16	2 479 718,28
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	12 401 837,62	13 321 355,01
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	173 256,48	272 526,73
AKTYWA RAZEM	18 182 869,16	17 444 827,91
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	12 014 056,04	8 052 297,45
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	6 097 612,81	9 316 318,15
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	18 182 869,16	17 444 827,91

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.07- 30.09.2018	w złotych za 01.07- 30.09.2017	w złotych za 01.01- 30.09.2018 ¹	w złotych za 01.01- 30.09.2017 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	10 852 660,02	7 210 596,93	30 378 361,99	19 403 319,80
Koszty działalności operacyjnej	9 297 303,08	5 927 719,94	24 647 994,10	15 015 269,41
Amortyzacja	83 550,12	86 827,72	255 806,20	228 190,88
Zysk/strata na sprzedaży	1 555 356,94	1 282 876,99	5 730 367,89	4 388 050,39
Pozostałe przychody operacyjne	220 221,58	4 632,14	480 500,47	85 100,82
Pozostałe koszty operacyjne	9 131,12	10 665,49	21 190,74	17 645,60
Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 766 447,40	1 276 843,64	6 189 677,62	4 455 505,61
Przychody finansowe	51 213,15	148 560,66	295 313,01	284 726,56
Koszty finansowe	615,02	713,38	7 357,23	838,37
Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 817 045,53	1 424 690,92	6 477 633,40	4 739 393,80
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	1 817 045,53	1 424 690,92	6 477 633,40	4 739 393,80
Podatek dochodowy	415 587,00	272 924,00	1 203 798,00	792 395,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	1 401 458,53	1 151 766,92	5 273 835,40	3 946 998,80

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 30 września 2018 r.

Pozycja	W złotych na 30.09.2018	W złotych na 30.09.2017
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	49 213,24	123 908,23
Rzeczowe aktywa trwałe	948 570,25	731 636,66
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	479 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Razem aktywa trwałe	1 510 559,49	1 371 227,89
Aktywa obrotowe		
Zapasy	11 630,41	0,00
Należności krótkoterminowe	4 085 585,16	2 479 718,28
Inwestycje krótkoterminowe	12 401 837,62	13 321 355,01
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	173 256,48	272 526,73
Razem aktywa obrotowe	16 672 309,67	16 073 600,02
AKTYWA RAZEM	18 182 869,16	17 444 827,91
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	2 353 585,75	1 986 192,25
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	3 571 011,39	1 303 482,90
Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	5 273 835,40	3 946 998,80
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	12 014 056,04	8 052 297,45
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	6 097 612,81	9 316 318,15
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	6 168 813,12	9 392 530,46
PASYWA RAZEM	18 182 869,16	17 444 827,91



Rachunek zysków i strat za trzeci kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07-30.09.2018	W złotych za 01.07-30.09.2017	W złotych na 30.09.2018 ¹	W złotych na 30.09.2017 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	10 852 660,02	7 210 596,93	30 378 361,99	19 403 319,80
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	10 852 660,02	7 210 596,93	30 378 361,99	19 403 319,80
B.Koszty działalności operacyjnej	9 297 303,08	5 927 719,94	24 647 994,10	15 015 269,41
Amortyzacja	83 550,12	86 827,72	255 806,20	228 190,88
Zużycie materiałów i energii	128 353,74	167 236,73	448 326,03	343 894,26
Usługi obce	8 069 798,98	4 732 658,54	21 027 779,46	11 646 900,22
Podatki i opłaty	49 259,10	20 298,23	81 512,50	55 240,95
Wynagrodzenia	831 146,14	790 883,30	2 432 669,39	2 353 699,54
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	115 779,56	102 211,99	335 623,80	317 465,10
Pozostałe koszty rodzajowe	19 415,44	27 603,43	66 276,72	69 878,46
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	1 555 356,94	1 282 876,99	5 730 367,89	4 388 050,39
D.Pozostałe przychody operacyjne	220 221,58	4 632,14	480 500,47	85 100,82
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	4 500,00	0,00	80 109,76
Dotacje	0,00	0,00	75 000,00	0,00
Inne przychody operacyjne	220 221,58	132,14	405 500,47	4 991,06
E.Pozostałe koszty operacyjne	9 131,12	10 665,49	21 190,74	17 645,60
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	9 131,12	10 665,49	21 190,74	17 645,60
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 766 447,40	1 276 843,64	6 189 677,62	4 455 505,61
G.Przychody finansowe	51 213,15	148 560,66	295 313,01	284 726,56
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	221 641,79	123 134,33
Odsetki	51 213,15	8 546,58	73 671,22	21 578,15
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	140 000,00	0,00	140 000,00
Inne	0,00	14,08	0,00	14,08
H.Koszty finansowe	615,02	713,38	7 357,23	838,37
Odsetki	138,00	0,00	3 307,13	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	477,02	713,38	4 050,10	838,37
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 817 045,53	1 424 690,92	6 477 633,40	4 739 393,80
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 lipca 2018 do 30 września 2018 r.

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

Strona 6/25

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	1 817 045,53	1 061 323,58	6 477 633,40	2 346 871,37
L.Podatek dochodowy	415 587,00	139 781,00	1 203 798,00	371 276,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	1 401 458,53	921 542,58	5 273 835,40	1 975 595,37

Rachunek przepływów pieniężnych za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07-30.09.2018	W złotych za 01.07-30.09.2017	W złotych na 30.09.2018 ²	W złotych na 30.09.2017 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	1 401 458,53	1 151 766,92	5 273 835,40	3 946 998,80
II. Korekty o pozycje	-2 324 352,85	3 125 371,50	-1 095 302,82	4 341 710,44
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	-922 894,32	4 277 138,42	4 178 532,58	8 288 709,24
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	560 000,00	221 641,79	683 134,33
II. Wydatki	308 467,79	25 889,35	428 125,58	638 126,66
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-308 467,79	534 110,65	-206 483,79	45 007,67
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	0,00	0,00	1 957 496,40	978 748,20
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	0,00	-1 957 496,40	-978 748,20
D.Przepływy pieniężne netto razem	-1 231 362,11	4 811 249,07	2 014 552,39	7 354 968,71
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	13 633 199,73	8 510 105,94	10 387 285,23	5 966 386,30
G.Środki pieniężne na koniec okresu	12 401 837,62	13 321 355,01	12 401 837,62	13 321 355,01

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.06.2018	w złotych na 30.06.2017
I. Kapitał własny na początek okresu	5 084 046,85	5 084 046,85
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	8 697 717,04	5 084 046,85
II Kapitał własny na koniec okresu	12 014 056,04	8 052 297,45
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	12 014 056,04	8 052 297,45

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:

2 Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 lipca 2018 do 30 września 2018 r.

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

Strona 7/25

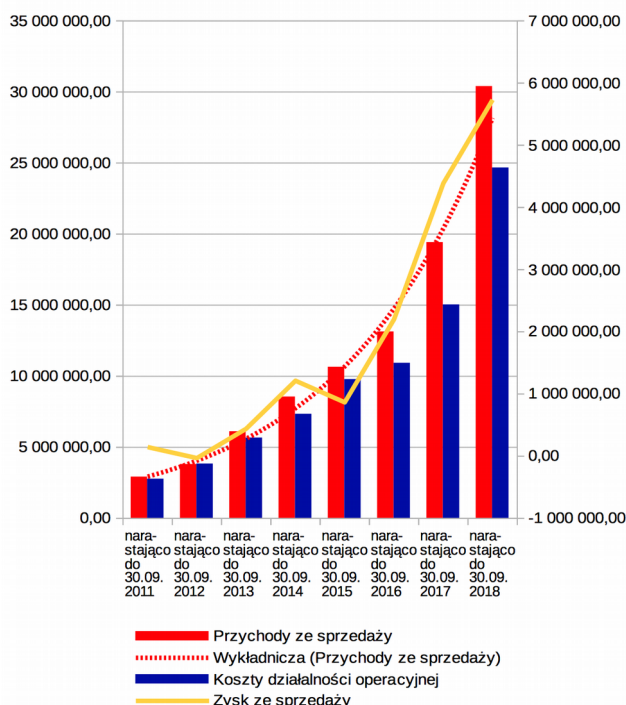


1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzane jednorazowo 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.

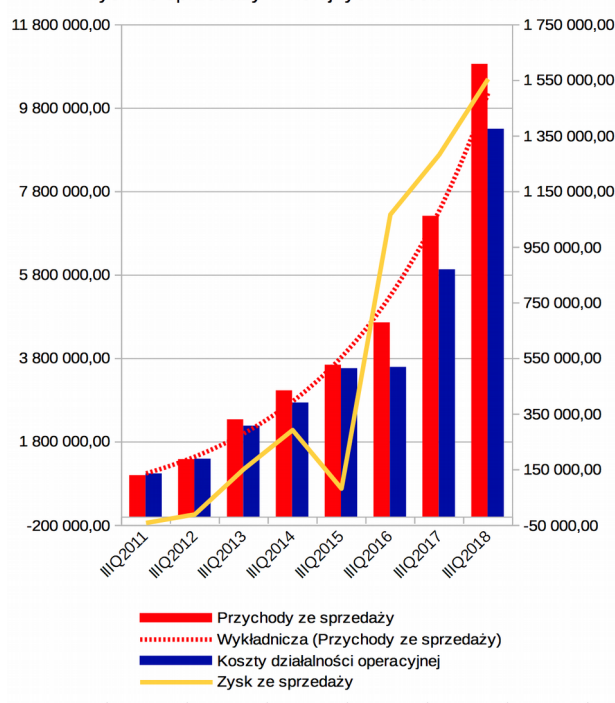
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

14 października Fundusz MCI.EuroVentures podpisał umowę, na mocy której obejmie 51% akcji spółki IAI S.A. Wartość transakcji wyniesie 140 mln zł. Założyciele IAI S.A. pozostaną w zarządzie i razem z Funduszem będą zaangażowani w budowę championa gospodarki cyfrowej w Europie Środkowo-Wschodniej. W wyniku transakcji Spółka zostanie zdelistowana z rynku NewConnect.

Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej i zysk ze sprzedaży narastająco po trzech kwartałach



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



Dotychczasowy zarząd IAI S.A. zostaje na swoich stanowiskach i będzie realizował w ramach Spółki dotychczasową strategię. Dziękujemy wszystkim inwestorom za dotychczasowe zaufanie. Szczególnie dziękujemy tym, którzy byli z nami nieprzerwanie od 2009 r. Mamy nadzieję, że udało nam się wyznaczyć nowe, lepsze standardy dla kolejnych spółek i pokazać, że wysokie standardy biznesowe dają wymierne rezultaty. Wycena na poziomie 300 mln zł przy inwestycji funduszu finansowego o takiej reputacji sprawia, że Zarząd z optymizmem patrzy na możliwość powstania kolejnego polskiego unicorna (firmy wycenianej na ponad miliard). Nad tym Zarząd, założyciele i fundusz MCI.EuroVentures będą pracować, przynajmniej przez jakiś czas jako spółka niepubliczna. Nie wykluczone jednak, że IAI wróci na Giełdę Papierów Wartościowych. Będzie nam wtedy miło Państwa znowu powitać w gronie akcjonariuszy IAI S.A.



Obecnie zapraszamy te firmy, które jeszcze nie korzystają z naszych usług, do śledzenia nas bliżej poprzez zamówienie sklepu internetowego IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) lub systemu rezerwacji IdoSell Booking (<https://www.idosell.com/pl/booking>). Dzięki temu będą Państwo mieli możliwość śledzenia nowości i usprawnień technicznych, pomimo braku kolejnych raportów giełdowych.

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.

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.

Jeszcze lepsza obsługa klienta przez pełną automatyzację umów, cesji i wypowiedzeń

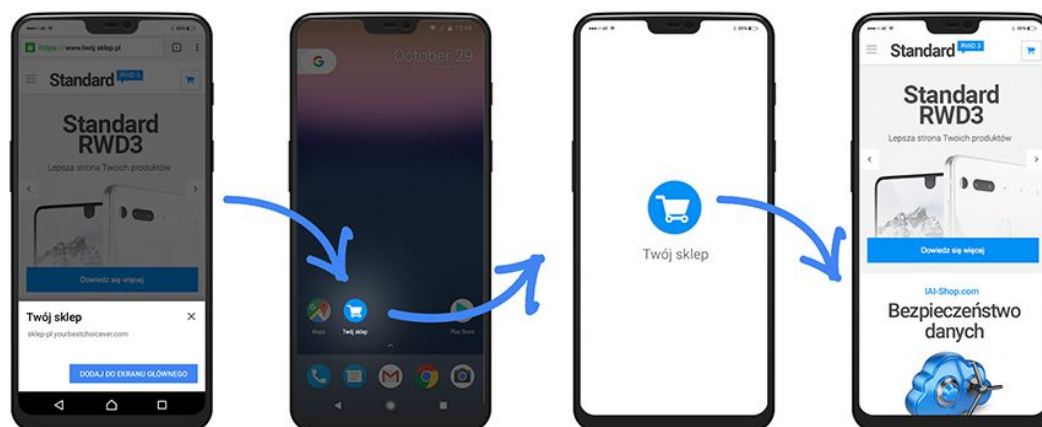
Każdy aspekt, który zwiększa satysfakcję klienta i przyspiesza oraz upraszcza jego obsługę jest dla IAI niezmiernie ważny. Dlatego we wrześniu pojawiła się [prostsza procedura dla umowy, cesji i wypowiedzenia z IAI S.A. dzięki wprowadzeniu kreatora dokumentów elektronicznych](#). To zdefiniowanie zupełnie na nowo tego procesu z całkowitą orientacją na wygodę klienta. Do tej pory po zamówieniu usługi IdoSell Shop lub IdoSell Booking klient musiał wydrukować umowę, podpisać ją, a następnie wysłać do siedziby firmy IAI S.A. Czas dostarczenia umowy przez firmę kurierską do IAI S.A. oraz odpowiedź trwał minimum kilka dni. Z punktu widzenia prawnego klient nie mógł wykorzystywać pełnych możliwości (np. usługi płatnicze lub brokerskie) usługi dopóki nie dopełnił formalności. Powodowało to zbędne opóźnienie w rozpoczęciu sprzedaży online. Aby sprostać oczekiwaniom naszych klientów IAI zastosowało zasadę „minimum formalności” wychodząc z założenia, że procedura zawarcia umowy powinna być prosta i szybka. Dlatego w panelu BOK umożliwione zostało nowym klientom wygenerowanie i podpisanie umowy w sposób elektroniczny. Podobnie prosto potraktowane zostały kwestie cesji i wypowiedzeń umowy.

Nowy sposób rozliczeń time and material

[Zmiany w Cenniku dotyczące sposobu rozliczeń prac time and material](#) w przyszłości pozytywnie wpłyną na ten wzrost przychodów. Ceny pakietów wdrożeniowych zostały podniesione, do poziomu, w którym roboczogodzina kosztuje przeciętnie ok. 110 zł. Dotychczas, koszt roboczogodziny w pakiecie wynosił ok. 95 zł. IAI bardzo długo utrzymywało tę preferencyjną stawkę, nie uwzględniając w cenach pakietów systematycznie rosnących kosztów pracy w sektorze IT. Te warunki były utrzymywane dzięki zwiększaniu efektywności pracy i udoskonalaniu narzędzi i procedur. **W międzyczasie jednak, z uwagi na zapewnienie opieki Project Managera dla każdego wdrożenia, a także szeregu innych czynności wykonywanych "w tle" w każdym pakiecie, aby kończył się on pełnym sukcesem i zadowoleniem Klienta, realna ilość pracy w pakiecie znacznie wzrosła.** A liczona na jej podstawie, faktyczna stawka godzinowa oscylowała wokół 70 zł. Przy obecnych warunkach rynkowych - a więc w obliczu dużych wzrostów płac w całym IT, dalsze utrzymywanie takiej stawki jest niemożliwe. Adekwatnie koszt pojedynczej roboczogodziny wzrósł także, choć nieznacznie (ze 110zł do 120zł), z uwagi na brak tej dodatkowej pracy "w tle", która zapewniana jest przy obsłudze pakietów wdrożeniowych. **Wciąż jednak roboczogodzina pakietowa jest tańsza od indywidualnej, a same ceny są bardzo konkurencyjne, szczególnie przy wysokiej jakości prac wykonywanych przez IAI.**

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

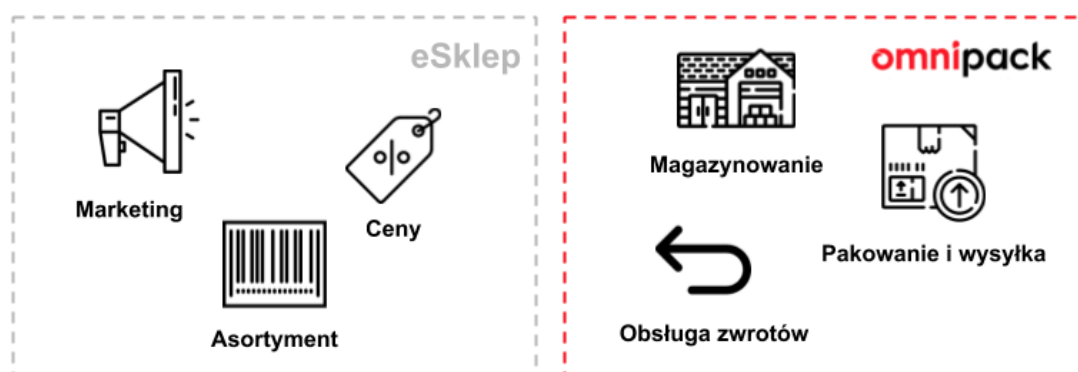
PWA napędza mobile w e-handlu



PWA (ang. Progressive Web App) to technologia dla stron mobilnych, dzięki czemu zachowując zalety stron mobilnych (np. brak potrzeby instalacji aplikacji) dodaje się zalety aplikacji mobilnych (np. pracę offline, stałe zalogowanie itp.). Obecnie każdy IdoSell Shop sklep jest już dostępny na wszystkie urządzenia mobilne jako progresywna aplikacja webowa (PWA). W efekcie, mając na uwadze wygodę wszystkich klientów, IAI zdecydowała się zrezygnować z utrzymywania aplikacji mobilnych, na rzecz darmowego i coraz powszechniejszego rozwiązania jakim staje się progresywna aplikacja webowa (PWA). Klienci sklepu mają wrażenie, że korzystają z aplikacji, ponieważ otworzy im się pełnoekranowa strona sklepu bez zbędnego paska z adresem URL. Mobilni użytkownicy zyskali możliwość dodania skrótów do aplikacji webowej na pulpicie urządzenia mobilnego. Dzięki temu klienci sklepu mogą robić zakupy w sklepie bez konieczności wyszukiwania go w Internecie. Od teraz nie jest już problemem posiadanie sieci z niskim standardem jakości czy utracenie na chwilę połączenia. Gorsze połączenie nie jest przeszkodą, aby korzystać z sklepu. Technologia PWA ma wiele zalet, w tym np.:

komfortowy i bezpośredni dostęp do sklepu bez konieczności poszukiwania go w Internecie (ikone sklepu można dodać do ekranu głównego, dzięki czemu klienci mają łatwy dostęp do swojego ulubionego sklepu) lub stałe zalogowanie użytkownika, również w przypadku wyłączenia aplikacji działającej w tle. Sklepy w technologii PWA zwiększają zaangażowanie poprzez powiadomienia web push. Pozwalają one komunikować się z użytkownikiem w czasie rzeczywistym, nawet jeśli dana strona nie jest u niego otwarta.

Fulfillment zapewnia świetną skalowalność rosnącym sklepom internetowym i rozwiązuje problemy z rozbudową magazynów



IAI stale rozwija swoją ofertę w zakresie fulfillmentu. Teraz w IdoSell Shop pojawiła się integracja fulfillment z Omnipack.

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 (budynki, kadry i inne koszty) sklep wynajmuje je od specjalistów, a sam skupia się na zwiększaniu sprzedaży. Teraz do wachlarza dostępnych w IdoSell Shop rozwiązań (Arvato, OEX) dołącza jeden z liderów fulfillment w Polsce, czyli Omnipack. Omnipack zajmuje się zapleczem logistycznym sklepu: magazynowaniem, pakowaniem, wysyłką oraz obsługą zwrotów. Omnipack dysponuje profesjonalnym zapleczem logistycznym. Posiada własny magazyn klasy A położony w okolicach Warszawy, przy Autostradzie A2. Magazyn wyposażony jest w infrastrukturę regałową dostosowaną do potrzeb e-commerce. W ten sposób logistyka rozwijającego się sklepu nadąża za zwiększającą się sprzedażą oraz szczytami sprzedażowymi (black friday, cyber monday, etc.). Sklep internetowy skoncentruje się na rozwoju sprzedaży: działaniach marketingowych, zarządzaniu produktem oraz cenami. Co więcej koszty operacji magazynowych są bardzo przewidywalne i sklep nie ponosi wielu ryzyk związanych z działalnością operacyjną magazynu.

Wszystkie rekomendacje towarów w jednym miejscu

Nowy moduł Rekomendacji towarów agreguje wszystkie opcje rekomendacji w jednym miejscu i daje dostęp do nowych, bezpłatnych inteligentnych rekomendacji. Teraz z poziomu jednego miejsca w panelu można zarządzać wszystkimi rekomendacjami w sklepie.

IAI zebrało w nim rozproszone w innych miejscach opcje. Dodane zostały też dostępne od 1 sierpnia bez dodatkowych opłat, inteligentne rekomendacje i możliwość ich włączania samodzielnie. To ogromna zmiana, gdyż nikt przed IAI, nigdy nie zaoferował na tak dużą skalę inteligentnych rekomendacji, które przez lata zostały dopracowane tak, że są w stanie nie tylko zastąpić człowieka w ustalaniu rekomendacji, ale przy dobrym opisanu towarów, zwiększyć istotnie wartość zamówień. Rekomendacje towarów pozwalają poprawiać konwersje. Czasami ktoś kto poszukuje czegoś np. w wyszukiwarce Google lub wchodzi z reklamy sklepu w Google Zakupy trafia na jeden towar w



nadziei, że w ten sposób znajdzie to czego naprawdę szuka. Brak rekomendacji zwiększa szansę na porzucenie poszukiwań. A dobre rekomendacje pozwolą dotrzeć szybko do tego co chwyci konsumenta za serce i doprowadzi do sprzedaży. Oczywiście nie zawsze, ale przez lata bycia pionierem w obszarze inteligentnych rekomendacji produktowych, IAI wie że finalny efekt wzrostu obrotów potrafi być od kilku do nawet 25% lepszy z rekomendacjami. Dotychczas inteligentne rekomendacje, oparte na podobieństwie towarów, były dostępne w ramach dodatkowo płatnej usługi systemu inteligentnych rekomendacji - IAI RS. Jednak od zawsze IAI chciała, aby narzędzia te stały się kiedyś możliwe do wdrożenia automatycznie i samodzielnie przez klientów, dzięki czemu zwiększymy przychody możliwie wielu sklepom. Teraz, dla sklepów korzystających z abonamentów Dedicated Cloud dostępna jest opcja samodzielnego włączenia IAI RS, w cenie abonamentu.

Oczywiście dla sklepów o dużym ruchu, pozwalającym na wyuczenie się zachowań użytkowników, IAI w najbliższych tygodniach zaoferuje możliwość samodzielnego wdrażania systemu inteligentnych rekomendacji - [Rekomendacji inteligentnych generowanych na podstawie zachowania klientów \(Rekomendacje behawioralne\)](#). To rozwiązanie nadal pozostanie płatne, chociaż w tym przypadku nie będzie już negocjowalności stawek. Sklep internetowy może wybrać czy chce się rozliczać stawką procentową czy nową opcją, stawki płaskiej (tzw. flat fee). Co ciekawe, stawka płaska i prowizyjna mogą być wybierane zamiennie.

Usprawnienia w zarządzaniu ofertą na marketplace'ach i aukcjach

IdoSell Shop zawsze stawia na automatyzację powtarzalnych czynności, tak aby praca była możliwie jak najprostsza i najszybsza. [Od lipca, opłacone zamówienie pochodzące z serwisu Amazon, system może automatycznie przekazać do hurtowni \(dropshipping\)](#). Po złożeniu i opłaceniu zamówienia przez klienta w serwisie Amazon, nastąpi przekazanie zamówienia do hurtowni. Paczka jest wysyłana do klienta przez hurtownię, a status zamówienia i numer przesyłki jest aktualizowany w panelu administracyjnym. Praca właściciela sklepu sprowadzi się do pozyskania klientów i marketingu, a wszystkie operacje logistyczne dla takich zamówień przejmuje hurtownia internetowa. Jest to interesująca oferta dla firm poszukujących nisz na rynkach międzynarodowych i działających sprawnie marketingowo, które mają dostęp do producentów lub hurtowników towarów.

Dodatkowo [IAI rozbudowało profile aukcji w integracjach z Allegro i eBay o cenniki dostaw oraz ustawianie czasu wysyłki](#). Teraz możliwe jest przesłanie wybranego cennika dostaw na aukcję jednorazową wystawianą w serwisie Allegro.pl. Jest to odpowiedź na wymogi stawiane wystawiającym aukcje jednorazowe wykorzystującym nowe zasoby serwisu Allegro (API REST). Podobnie, obok cenników dostaw sklep może już uzupełniać inne, wymagane przez Allegro parametry jak np. czas wysyłki. **Takie zamiany ponownie potwierdzają wyższość SaaS** nad innymi rozwiązaniami i jego zdolność do szybkiej i masowej adaptacji do zmieniających się warunków, co jest niezmiernie ważne dla profesjonalnych sprzedawców.

Jeszcze lepsza obsługa rabatów powoduje, że sprzedaż i polityka cenowa są bardziej efektywne i bezobsługowe

Moduły kampanii rabatowych oraz rabatów indywidualnych zostały wzbogacone o nowe ustawienia, dzięki którym można je dostosować jeszcze lepiej do indywidualnych potrzeb. **Teraz, oprócz minimalnej wartości koszyka, po osiągnięciu której aktywuje się rabat, można zastosować też maksymalną wartość towarów w koszyku po przekroczeniu której rabat już nie będzie działał.** Dodatkowo sklep ma też możliwość wskazania produktów przypisanych do stref specjalnych, które nie będą uwzględniane przy wyliczaniu tej wartości. Jak to działa w praktyce? Załóżmy, że sklep umożliwi swoim klientom korzystanie z rabatów, często na duże wartości. Może wiele stracić, jeśli oferuje kody rabatowe w wysokości 50%, kiedy klient dokona zakupów za kwotę rzędu kilku tysięcy złotych. Teraz w takich sytuacjach, można posłużyć się ograniczeniami wartości koszyka w



konfiguracji rabatów. Ustalając teraz górną granicę aktywacji rabatu np. na 1000zł, sklep sprawi, że klient w przypadku takiego kodu może zaoszczędzić maksymalnie 500 zł (jeśli wartość jego koszyka będzie wynosiła dokładnie 1000zł - powyżej tej wartości rabat się w ogóle nie włączy). Dodatkowo, teraz można już ustalić, czy towary ze stref specjalnych będą uwzględniane przy wyliczaniu wartości koszyka. W ten sposób sklep unika sytuacji, w której klienci uzyskiwali minimalną wartość zamówienia potrzebną do aktywacji rabatu, dodając do koszyka jedynie towary promocyjne, które i tak mają już obniżoną cenę.

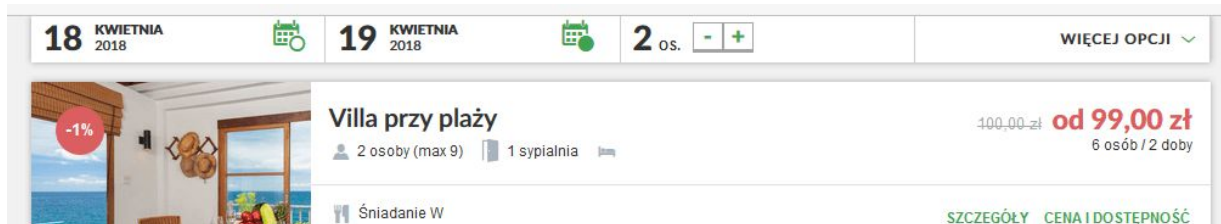
Raporty o integracji i pobraniach oferty usprawniają analitykę sklepów

Aby poprawić analitykę w sklepach internetowych [pojawił się raport informujący o tym ilu klientów pobiera ofertę do integracji](#). Wprowadzenie nowego modułu udostępniania ofert do integracji dało również IAI możliwość raportowania liczby wszystkich udostępnianych ofert z podziałem na sklepy, formaty oraz języki w jakich oferty zostały udostępnione. Do tej pory udostępniając ofertę do integracji swoim klientom, Sklep musiał mieć to „w głowie” lub zapisane w odrębnych notatkach. W innym wypadku nie mógł na bieżąco ani śledzić, ani też kontrolować komu te oferty zostały przez obsługę sklepu faktycznie udostępnione. Teraz każda udostępniona oferta jest zapisywana w koncie klienta i wyświetlana w nowym raporcie Raportcie udostępniania ofert do integracji.

Ciągła synchronizacja towarów pozwala szybciej aktualizować ofertę resellerów i sieci sprzedawców

[Dotychczas oferowane narzędzie do synchronizacji towarów, zostało rozbudowane o możliwość synchronizacji w sposób ciągły](#). Do tej pory, w panelu administracyjnym dostępna była opcja aktualizacji jednorazowej wymagająca każdorazowego wgrania pliku z aktualizacją oferty. Tak jak zapowiadało IAI, prace nad modułem do importu i aktualizacji towarów w sposób ciągły były kontynuowane. Teraz oferowane jest przydatne narzędzie do synchronizacji oferty, które nie wymaga pisania programów własnych np. do integracji z bazą towarów taką jak system PIM (ang. Product Information Management). Przygotowana została możliwość podania URL pliku aktualizacji lub wykorzystania nowego, specjalnego API zoptymalizowanego pod aktualizacje wsadowe. Tryb synchronizacji poprzez API dedykujemy użytkownikom zaawansowanym, developerom i partnerom.

Nowości graficzne w IdoSell Booking zwiększają konwersję jego klientów



W ciągu ostatnich miesięcy IAI przygotowało szereg [nowych rozwiązań graficznych, które mają zwiększyć konwersję i liczbę rezerwacji w ośrodkach noclegowych, apartamentach, pensjonatach itp.](#) Jedną z nich jest wprowadzenie przyklejonego paska wyboru dat oraz liczby osób w widżecie rezerwacji. Dzięki tej funkcjonalności, rezerwujący mogą w wygodny sposób przeglądać dostępne oferty, posiadając zawsze na linii wzroku najbardziej kluczowe informacje: datę pobytu oraz liczbę osób. **Prezentacja w przejrzysty sposób metod płatności jest ważna w momencie dokonywania decyzji o rezerwacji internetowej.** Zapewnienie prostych, wygodnych i bezpiecznych form transakcji, to jeden z najważniejszych czynników przekładających się na wysoką konwersję zamówień. IdoSell Booking zadbało o to, aby każdy klient mógł błyskawicznie zweryfikować dostępne metody płatności w kalendarzu rezerwacji online.



Zmieniony został też sposób podpowiadania daty na kalendarzu głównym w Widżecie. Wybór dat rezerwacji to kluczowy etap procesu zamawiania rezerwacji. **W tym miejscu IdoSell Booking wprowadził przejrzyste rozróżnienie zaznaczenia daty przyjazdu oraz wyjazdu.** Takie oznaczenie pozwoli gościom z większą łatwością wybrać interesujący ich przedział dat. Dodatkowo pojawił się **nowy układ karty prezentującej szczegóły oferty konkretnego przedmiotu rezerwacji.** Jest to pierwszy etap zmian oraz przygotowanie do wprowadzenia zupełnie nowego szablonu, stworzonego z myślą o zarządcach apartamentów oraz innych obiektów, które obsługują wiele lokalizacji w jednym panelu IdoSell Booking. A jeszcze ponadto IdoSell Booking wprowadził **sporo ulepszeń w stronach wizytówek, które wpłynęły na poprawę wyników w Google PageSpeed.**

IdoSell Booking jeszcze sprawniej zintegrowany z Airbnb

IdoSell Booking zaprezentowało nowy, lepszy sposób integracji z serwisem Airbnb.

Teraz można obsługiwać rezerwacje z Airbnb w systemie IdoSell Booking jako rezerwacje a nie jak dotychczas jako blokady. Dotychczas serwis Airbnb integrowany był w taki sposób, że wszelkie rezerwacje i blokady z tego

serwisu przenoszone były do IdoSell Booking za pomocą mechanizmu tzw. blokad. W treści blokad natomiast zapisywane były informacje na temat rezerwacji. Nie było to jednak tak wygodne jak rezerwacja z informacją o konkretnym źródle. Dzięki temu integracja działa w sposób taki jak integracja np. z Booking.com czy innych serwisów agregujących ofertę. Czyli wprowadzając konkretne ustawienia integracji wskazując np. polityki zwrotów czy dodatki, a także modyfikując rezerwacje i uwzględniając je w raportach czy w różnych analizach można tworzyć dużo lepszą ofertę na Airbnb. Klienci IdoSell Booking zyskują przede wszystkim prostszą obsługę niż w dotychczasowej postaci blokad, lepszą analitykę i raportowanie, dużo lepsze możliwości modyfikowania i tworzenia opisu miejsc noclegowych i ostatecznie wsparcie w kontroli rozliczeń z rezerwującymi.



Kolejna integracja w Channel Managerze IdoSell Booking – Noclegi.pl

Kolejna nowość wprowadzona została w Channel Managerze. Od teraz każdy klient IdoSell Booking, może zintegrować się z

serwisem Noclegi.pl. Serwis ten należy do węgierskiej grupy Szallas.hu i obecnie uważany jest za lidera branży w Centralnej Europie, posiadający około 800 tysięcy subskrybentów w Europie. Rezerwacje złożone poprzez Noclegi.pl automatycznie zostaną pobrane do systemu IdoSell Booking. Ofertą noclegową w Noclegi.pl zarządza się w serwisie bezpośrednio z systemu IdoSell Booking, w taki sposób jak np. w integracji Booking.com, Expedia i innych, które znajdziesz w naszym systemie.



Kolejne ułatwienie dla mobile, czyli nowy widok kalendarza rezerwacji

Aby jeszcze bardziej usprawnić pracę w mobile, IdoSell Booking dla użytkowników urządzeń mobilnych przygotował kolejny widok kalendarza rezerwacji zbliżony do wersji desktop. Jest on dostosowany do pracy na tego typu urządzeniach. Zastąpi on tymczasowo wykorzystywany responsywny kalendarz desktop. Nowy widok kalendarza zarządzania rezerwacjami ma na celu zwiększenie komfortu pracy na urządzeniach mobilnych. Przejrzysta prezentacja wszystkich niezbędnych do zarządzania dostępnością informacji pozwala na szybką i sprawną obsługę klienta nie tylko w biurze, ale i poza nim. W nowym widoku kalendarza od razu widoczne są rezerwacje i ich statusy, blokady oraz wolne terminy. Dzięki wprowadzeniu opcji zwinięcia kolumny z nazwą zyskano jeszcze większy obszar do prezentacji danych.

IAI Pay 2 dostępne w IdoSell Booking – przepływ płatności za rezerwację jest bardzo prosty i intuicyjny

Wzorem IdoSell Shop, także w IdoSell Booking, w systemie płatność rezerwację będą trafiały od razu na konto ośrodka noclegowego.

ramach IdoSell Booking jest wbudowana obsługa płatności online, cz z najatrakcyjniejszych na rynku prowizji od zrealizowanych wpł: każdego panelu IdoSell Booking od momentu jego założenia, bez kor czy negocjowania stawek. Do tej pory wszystkie wpłaty za rezerwacje IAI Pay były gromadzone na indywidualnym dla każdego panelu salc właściciela były przekazywane na jego konto. Dzięki wprowadzonyn za rezerwacje są natychmiast, bezpiecznie i automatycznie wpłacane zweryfikowane konto bankowe. Ułatwia to rozliczenia na linii rezerw oraz przyspiesza obieg gotówki.



Przedmiot działalności Spółki

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest dostarczanie usługi IdoSell Shop, czyli platformy do prowadzenia sprzedaży towarów w Internecie oraz IdoSell Booking czyli usługi do sprzedaży rezerwacji w obiektach noclegowych przez Internet.

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. 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.

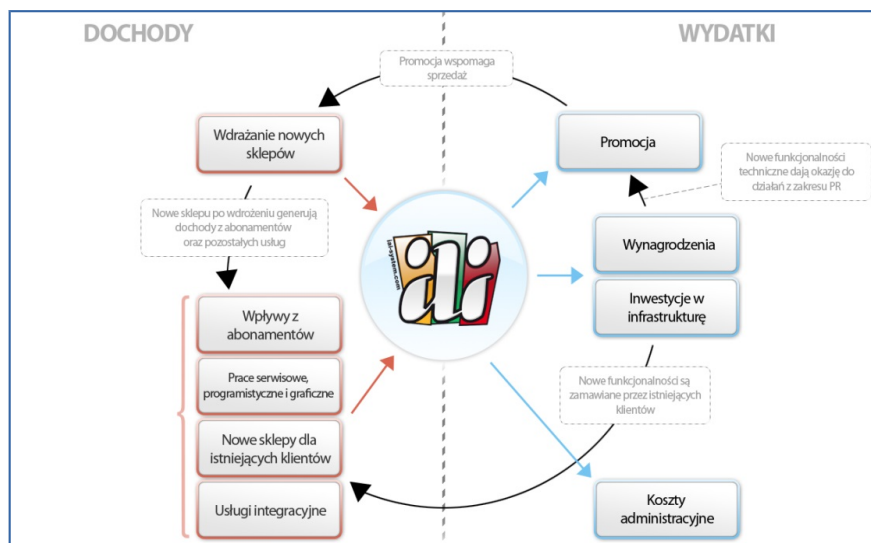
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który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

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 IdoSell Shop dla jednego sklepu wynosi od 169 zł netto w najniższym planie taryfowym do 10999 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 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.

[IAI Ads to inteligentna usługa dostarczająca kaloryczny ruch do sklepów internetowych, powstała przy współpracy z Google.](#) IAI Ads zarządza automatycznie, w sposób optymalny, stawkami za kliknięcie w reklamę oraz kieruje wysokiej jakości ruch wprost do sklepów internetowych IdoSell Shop. Stawki za kliknięcie reklamy, ustawiają się automatycznie z gwarancją zachowania rentowności. Ta innowacyjna usługa zastępuje człowieka w procesie generowania ofert Google PLA i Remarketingu. Z IAI Ads mogą korzystać sklepy internetowe, które chcą uzyskać większą sprzedaż przy zachowaniu stosunkowo niskiego nakładu kosztów.

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 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, porównywarki, 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 IdoSell Shop i działają w jednej chmurze programów, idealnie współpracując ze sobą. Takimi aplikacjami są:

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IdoSell Shop z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą, magazynem, oraz obsługiwaniem zamówień z Internetu bezpośrednio z systemu f-k lub zarządzania hotelem. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych, rezerwacjach i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **IAI POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu i odbiorów osobistych, realizując strategię omnichannel. 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 IdoSell Shop, 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 IdoSell Shop towarach. [Dowiedz się więcej o Downloderze 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 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, 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



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 obciążony 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 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 IdoSell Shop wykonuje we własnym zakresie.

Struktura akcjonariatu

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

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 14 listopada 2018 r.

	Łączna liczba akcji	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	5 300 324	64,98%
Sebastian Muliński	2 021 053	24,78%
MCI. PrivateVentures Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	163 125	2,00%
Pozostali Akcjonariusze	671 733	8,24%
Razem	8 156 235	100,00%

Struktura głosów na WZA na 14 sierpnia 2018 r.

[WZA 29 czerwca 2018 roku podjęło uchwałę nr 10/2018/ZWZ o zniesieniu uprzywilejowania akcji imiennych IAI S.A.](#), i ta zmiana [Statutu Spółki została zarejestrowana w KRS 12 października 2018 roku](#). W tej chwili akcje imienne serii A nie są uprzywilejowane i struktura głosów jest taka sama jak struktura akcjonariatu:

	Głosy na WZA	Udział procentowy
Paweł Fornalski	5 300 324	64,98%
Sebastian Muliński	2 021 053	24,78%
MCI. PrivateVentures Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	163 125	2,00%
Pozostali Akcjonariusze	671 733	8,24%
Razem	8 156 235	100,00%

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