



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 lipca 2017 r. do 30 września 2017 r.

Szczecin, 14 listopada 2017 r.

Spis treści

Informacje ogólne	4
DANE SPÓŁKI.....	4
ORGANY SPÓŁKI.....	4
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ.....	4
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWĘ O PRACĘ W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY.....	4
Wybrane dane finansowe	5
DANE BILANSOWE.....	5
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	5
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	6
BILANS NA 30 WRZEŚNIA 2017 R.....	6
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	7
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO.....	8
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITAŁE WŁASNYM.....	8
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	8
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	10
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	12
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	13
FAKTYCZNE WYKORZYSTANIE EFEKTU SKALI – DOBREKODY.PL AGREGUJĄ KODY RABATOWE Z SKLEPÓW IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP).....	13
SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW W CUPSELL.PL SP. Z O. O.....	15
PRZYKŁAD ZWIĘKSZANIA PRZYCHODÓW W IDOSELL BOOKING.....	15
NC FOCUS – KLASYFIKACJA BEZ PRZERWY, OD ROKU.....	15
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	17
KOMUNIKACJA PRZEZ WEB PUSHE PRZEŁAMUJE BARIERY W MARKETINGU.....	17
LEPSZE ANALIZY DANYCH ORAZ AUTMATYZACJA MARKETINGU DZIĘKI INTEGRACJI Z SALES MANAGO NEXTGEN.....	18
BANKING PRO AUTOMATYCZNIE GENERUJE PRZELEWY WYCHODZĄCE DO KLIENTÓW I KSIĘGUJE POBRANIA.....	19
KOLEJNE UŁATWIENIE PROEKSPORTOWE DLA SKLEPÓW KORZYSTAJĄCYCH Z IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP).....	20
GLOBALNY STANDARD GS1 SMARTSEARCH POPRAWIA SEO W SKLEPACH IAI-SHOP.COM (IDOSELL SHOP) I UŁATWIA WYSZUKIWANIE TOWARÓW.....	20
NOWOŚCI DLA DEVELOPERÓW, DZIĘKI KTÓRYM KAŻDY SKLEP MOŻE BYĆ JESZCZE BARDZIEJ CUSTOMIZOWANY.....	21
IAI BRIDGE ZAPEWNI BARDZO WYGODNĄ INTEGRACJĘ Z SUBIEKT NEXO.....	22
USPRAWNIENIE KOLEKCJONOWANIA ZAMÓWIEŃ I OBNIŻENIE KOSZTÓW: JEDNA DRUKARKA DO PARAGONÓW I FAKTUR VAT.....	23
SKRÓCENIE CZASU REALIZACJI ZAMÓWIENIA: AUTOMATYCZNE PRZEJŚCIE DO KOLEJNEGO ZAMÓWIENIA, PREZENTACJA NOTATKI OD OBSŁUGI SKLEPU I LEPSZA KONTROLA OSÓB PAKUJĄCYCH.....	23
SCHEMATY KOLORYSTYCZNE W STANDARDZIE TO EFEKTYWNY SPOŚÓB NA ZARZĄDZANIE WIZERUNKIEM SKLEPU.....	24
IDOSELL BOOKING JAKO PIERWSZY W POLSCE UZYSKUJE TRIPADVISOR CONNECT PREMIUM I OFERUJE NATYCHMIASTOWE REZERWACJE.....	25
WYPOŻYCZALNIE SAMOCHODÓW I SPRZĘTU – NOWY SEGMENT KLIENTÓW IDOSELL BOOKING.....	26
NOWA STRONA PANELU TO WYGODNY DASHBOARD POZWALAJĄCY LEPIEJ ANALIZOWAĆ I ZARZĄDZAĆ REZERWACJAMI.....	28
LEPSZA SZCZEGÓŁOWOŚĆ OFERTY DZIĘKI NOWYM DODATKOM.....	29
IDOSELL BOOKING POZWALA AUTMATYCZNIE REGULOWAĆ DŁUGOŚCI I CENY POBYTU, ABY ZWIELOKROTNIĆ PRZYCHODY KLIENTÓW.....	30
WAŻNE ŹRÓDŁO REZERWACJI – CHANNEL MANAGER – JEST JESZCZE BARDZIEJ EFEKTYWNY.....	31
LEPSZA AKTUALNOŚCI I PRECYZJA PROMOCJI, PRZEKŁADA SIĘ NA WIĘKSZĄ LICZBĘ REZERWACJI.....	31



Przedmiot działalności Spółki.....	33
Struktura akcjonariatu.....	39

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 2017 roku wchodził:

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

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

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

W okresie od 1 lipca do 30 września 2017 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej.

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

Liczba zatrudnionych na umowę o pracę w przeliczeniu na pełne etaty

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

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.09.2017	w złotych na 30.09.2016
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	123 908,23	203 764,40
Rzeczowe aktywa trwałe	731 636,66	261 971,45
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	2 479 718,28	1 335 043,89
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	13 321 355,01	4 798 771,93
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	272 526,73	168 682,13
AKTYWA RAZEM	17 444 827,91	7 981 615,80
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	8 052 297,45	5 236 620,93
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	9 316 318,15	2 668 590,56
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	17 444 827,91	7 981 615,80

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.07- 30.09.2017	w złotych za 01.07- 30.09.2016	w złotych za 01.01- 30.09.2017 ¹	w złotych za 01.01- 30.09.2016 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	7 210 596,93	4 655 833,17	19 403 319,80	13 112 457,93
Koszty działalności operacyjnej	5 927 719,94	3 588 141,89	15 015 269,41	10 911 109,74
Amortyzacja	86 827,72	42 034,18	228 190,88	121 528,86
Zysk/strata na sprzedaży	1 282 876,99	1 067 691,28	4 388 050,39	2 201 348,19
Pozostałe przychody operacyjne	4 632,14	1 679,06	85 100,82	52 541,75
Pozostałe koszty operacyjne	10 665,49	12 446,86	17 645,60	17 313,19
Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 276 843,64	1 056 923,48	4 455 505,61	2 236 576,75
Przychody finansowe	148 560,66	5 875,28	284 726,56	113 842,55
Koszty finansowe	713,38	1 475,18	838,37	3 547,93
Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 424 690,92	1 061 323,58	4 739 393,80	2 346 871,37
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	1 424 690,92	1 061 323,58	4 739 393,80	2 346 871,37
Podatek dochodowy	272 924,00	139 781,00	792 395,00	371 276,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	1 151 766,92	921 542,58	3 946 998,80	1 975 595,37

1 Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 30 września 2017 r.

Pozycja	W złotych na 30.09.2017	W złotych na 30.09.2016
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	123 908,23	203 764,40
Rzeczowe aktywa trwałe	731 636,66	261 971,45
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
Razem aktywa trwałe	1 371 227,89	1 679 117,85
Aktywa obrotowe		
Zapasy		0,00
Należności krótkoterminowe	2 479 718,28	1 335 043,89
Inwestycje krótkoterminowe	13 321 355,01	4 798 771,93
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	272 526,73	168 682,13
Razem aktywa obrotowe	16 073 600,02	6 302 497,95
AKTYWA RAZEM	17 444 827,91	7 981 615,80
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	0,00	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	3 946 998,80	1 975 595,37
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	8 052 297,45	5 236 620,93
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	9 316 318,15	2 668 590,56
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	9 392 530,46	2 744 994,87
PASYWA RAZEM	17 444 827,91	7 981 615,80

Rachunek zysków i strat za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07-30.09.17	W złotych za 01.07-30.09.16	W złotych na 30.09.2017 ¹	W złotych na 30.09.2016 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	7 210 596,93	4 655 833,17	19 403 319,80	13 112 457,93
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	7 210 596,93	4 655 833,17	19 403 319,80	13 112 457,93
B.Koszty działalności operacyjnej	5 927 719,94	3 588 141,89	15 015 269,41	10 911 109,74
Amortyzacja	86 827,72	42 034,18	228 190,88	121 528,86
Zużycie materiałów i energii	167 236,73	91 783,86	343 894,26	152 782,16
Usługi obce	4 732 658,54	2 511 868,21	11 646 900,22	7 945 504,43
Podatki i opłaty	20 298,23	21 145,81	55 240,95	44 615,93
Wynagrodzenia	790 883,30	787 226,54	2 353 699,54	2 280 930,89
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	102 211,99	115 623,64	317 465,10	333 570,32
Pozostałe koszty rodzajowe	27 603,43	18 459,65	69 878,46	32 177,15
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	1 282 876,99	1 067 691,28	4 388 050,39	2 201 348,19
D.Pozostałe przychody operacyjne	4 632,14	1 679,06	85 100,82	52 541,75
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	4 500,00	0,00	80 109,76	0,00
Dotacje	0,00	0,00	0,00	39 344,85
Inne przychody operacyjne	132,14	1 679,06	4 991,06	13 196,90
E.Pozostałe koszty operacyjne	10 665,49	12 446,86	17 645,60	17 313,19
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	10 665,49	12 446,86	17 645,60	17 313,19
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 276 843,64	1 056 923,48	4 455 505,61	2 236 576,75
G.Przychody finansowe	148 560,66	5 875,28	284 726,56	113 842,55
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	123 134,33	98 507,46
Odsetki	8 546,58	5 836,16	21 578,15	15 283,26
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	140 000,00	0,00	140 000,00	0,00
Inne	14,08	39,12	14,08	51,83
H.Koszty finansowe	713,38	1 475,18	838,37	3 547,93
Odsetki	0,00	0,00	0,00	0,00
Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	713,38	1 475,18	838,37	3 547,93
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 424 690,92	1 061 323,58	4 739 393,80	2 346 871,37
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 2017 do 30 września 2017 r.

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

Strona 7/39

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	1 424 690,92	1 061 323,58	4 739 393,80	2 346 871,37
L.Podatek dochodowy	272 924,00	139 781,00	792 395,00	371 276,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	1 151 766,92	921 542,58	3 946 998,80	1 975 595,37

Rachunek przepływów pieniężnych za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.07- 30.09.17	W złotych za 01.07- 30.09.16	W złotych na 30.09.2017 ²	W złotych na 30.09.2016 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	1 151 766,92	921 542,58	3 946 998,80	1 975 595,37
II. Korekty o pozycje	3 125 371,50	-1 013 259,55	4 341 710,44	-354 440,01
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 277 138,42	-91 716,97	8 288 709,24	1 621 155,36
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	560 000,00	0,00	683 134,33	98 507,46
II. Wydatki	25 889,35	15 428,28	638 126,66	57 668,33
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	534 110,65	-15 428,28	45 007,67	40 839,13
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Wydatki	0,00	0,00	978 748,20	489 374,10
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	0,00	-978 748,20	-489 374,10
D.Przepływy pieniężne netto razem	4 811 249,07	-107 145,25	7 354 968,71	1 172 620,39
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	8 510 105,94	4 905 917,18	5 966 386,30	3 626 151,54
G.Środki pieniężne na koniec okresu	13 321 355,01	4 798 771,93	13 321 355,01	4 798 771,93

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.09.2017	w złotych na 30.09.2016
I. Kapitał własny na początek okresu	5 084 046,85	3 750 399,66
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	5 084 046,85	3 750 399,66
II Kapitał własny na koniec okresu	8 052 297,45	5 236 620,93
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	8 052 297,45	5 236 620,93

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 2017 do 30 września 2017 r.

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

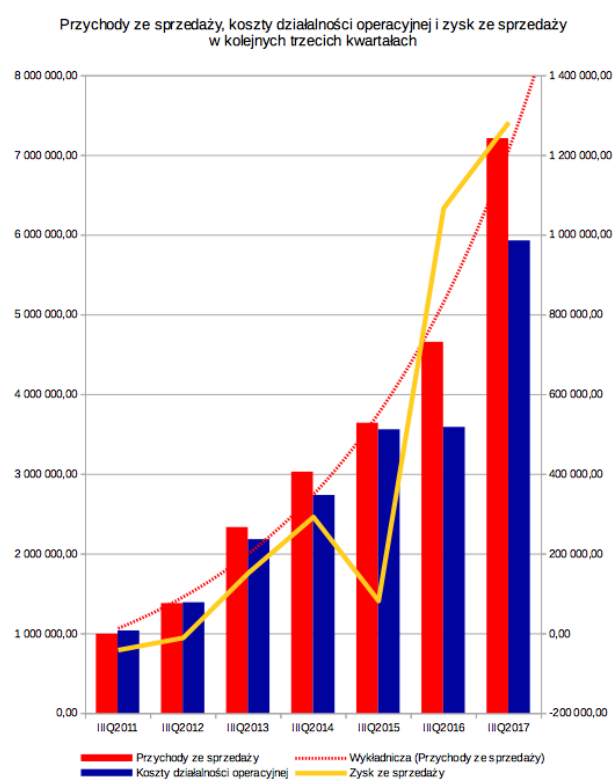
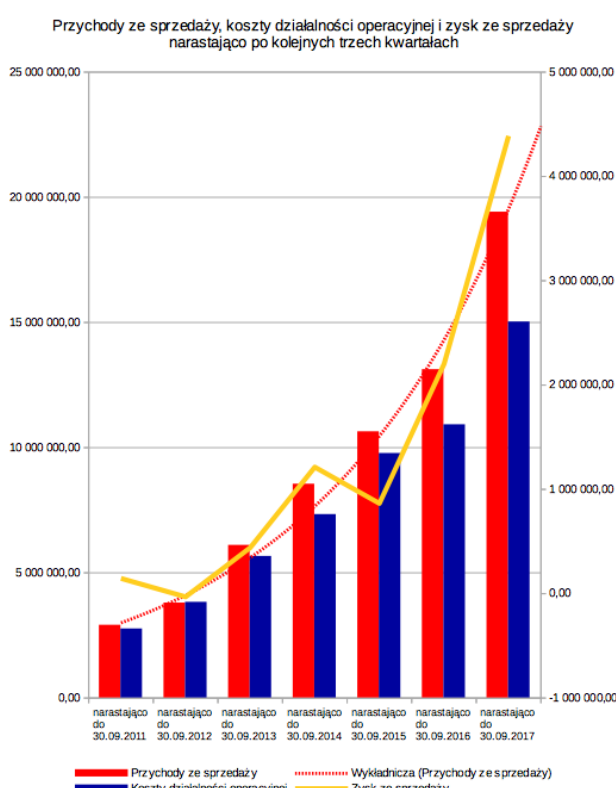
Strona 8/39



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

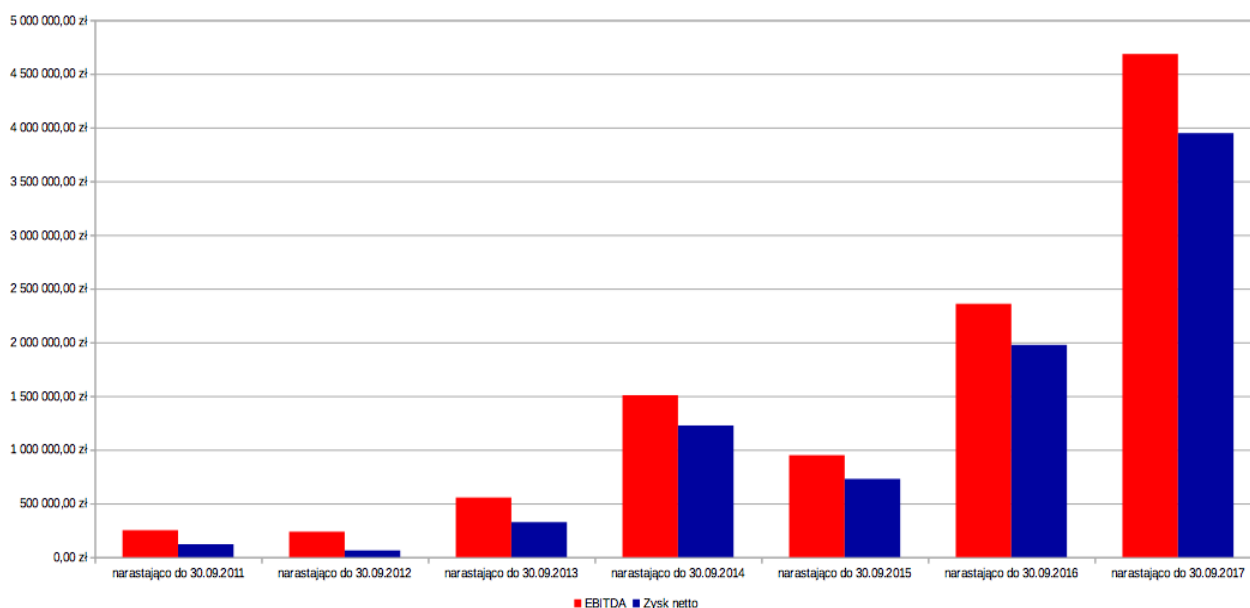
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

O 55% wrosły przychody ze sprzedaży w III kwartale 2017 roku wobec analogicznego okresu w 2016 r. To powoduje, że przychody narastająco po trzech pierwszych kwartałach 2017 roku są o 48% wyższe niż rok temu i są już wyższe niż w całym 2016 roku. Efektem jest EBITDA i zysk netto na poziomie ok. 4 milionów złotych po trzech kwartałach i jest to 100% więcej niż przed rokiem i aż pięć razy więcej niż dwa lata temu.



IAI kontynuuje szybkie wzrosty sprzedaży. **Przychody ze sprzedaży rosną systematycznie, wykładniczo od kilku lat z rzędu.** Ze względu na osiągnięty efekt skali wyraźnie widoczny jest szybki wzrost rentowności. **Na bardzo wysokim poziomie jest wskaźnik ROE wynoszący, po trzech kwartałach 49%** (dla porównania 37,73% po trzech kwartałach 2016), pokazując efektywne wykorzystanie kapitałów Spółki. ROA wynosi 22,63%, czyli poziom bardzo zbliżony do wyniku po trzech kwartałach 2016 roku. **EBITDA po trzech kwartałach osiągnęła poziom 4,7 miliona złotych, a rentowność EBITDA 24%.** Jest to oczywiście rekordowy poziom w historii Spółki.

Zysk netto i EBITDA narastająco po kolejnych trzech kwartałach



Zysk netto w trzecim kwartale wyniósł 1,15 miliona złotych, był wyższy od zysku w analogicznym okresie 2016 roku, a po trzech kwartałach wynosi 4 miliony złotych. ROS po trzech kwartałach wynosi 20,34%, przy czym w trzecim kwartale wyniósł 16%. Wynikało to z większej ilości zaksięgowanych faktur kosztowych na zakup usług odsprzedawanych swoim klientom przez IAI. Dlatego wyraźnie widać powiększenie w pozycji usługi obce. Ta operacja miała charakter jednorazowy i wynikała z nagromadzenia nierozliczonych usług, które zostały zaksięgowane teraz jednorazowo. W przyszłym kwartale taka sytuacja już nie będzie miała miejsca. 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 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). To oznacza, że wartość resellerowanych wewnętrznie usług w czwartym kwartale, który jest najlepszy dla handlu, zwykle rośnie. **Także przychody uzyskane z nich przez Spółkę najprawdopodobniej będą rosły.**

Spółka utrzymuje wysoką rentowność dzięki systematycznym inwestycjom w przeszłości w zasoby, kadre i nowe rozwiązania zwiększające kompleksowość, a co za tym idzie marżowość usług. Wynika to z efektu skali, czyli tego, że przy coraz większej liczbie obsługiwanych sklepów, pewne składniki kosztowe nie rosną liniowo. Najważniejszym składnikiem kosztów operacyjnych są wynagrodzenia pracowników, a dzięki powtarzalności programów koszt jednostkowy przypadający na każdego klienta spada. Spółka zwraca uwagę inwestorów na to, że prowadzi inną niż wiele innowacyjnych firm politykę księgowania kosztów pracy, skoncentrowaną na zatrzymywaniu gotówki. W wyniku tej strategii koszty pracy działu R&D, czyli wszelkich prac rozwojowych Spółka księguje w bieżących wydatkach i nie obciąża konta „Wartości niematerialne i prawne”. **Stąd bieżący wynik finansowy oraz EBITDA nie są zwiększane, przez odłożenie w czasie zaksięgowania kosztów wynagrodzeń, a następnie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych.** Koszty prac rozwojowych są ponoszone i księgowane na bieżąco, koszty nie są kapitalizowane.



Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Współczynniki płynności CR i QR są na poziomie około 1,7 a CashRatio 1,4 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 środków własnych.

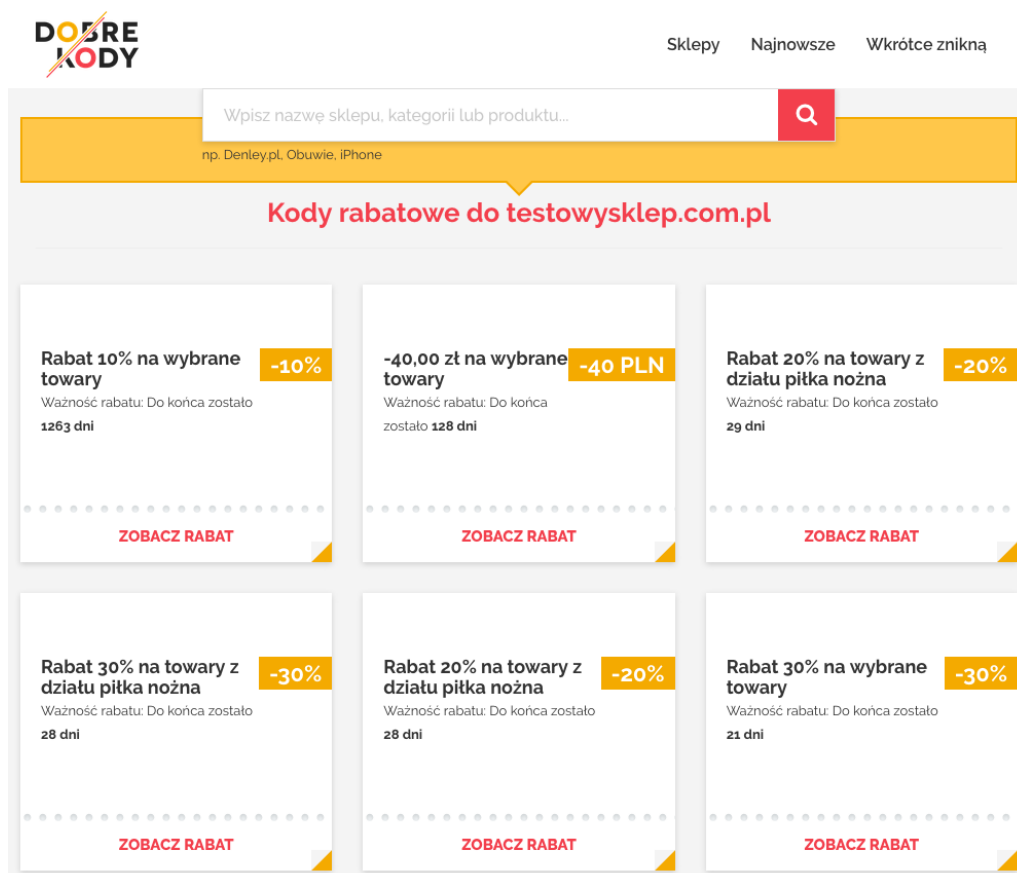
Stanowisko Zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w danym raporcie kwartalnym

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.

Systematyczne i konsekwentne budowanie nowych narzędzi przynosi efekty w postaci wyników finansowych, wdrożeń oraz nowych usług.

Faktyczne wykorzystanie efektu skali – DobreKody.pl agregują kody rabatowe z sklepów IAI-Shop.com (I doSell Shop)



The screenshot shows the DobreKody.pl website interface. At the top, there is a search bar with the text "Wpisz nazwę sklepu, kategorii lub produktu..." and a search icon. Below the search bar, there is a list of discount codes for "testowysklep.com.pl". Each code is presented in a card format with the discount percentage, the discount amount, the validity period, and a "ZOBACZ RABAT" button.

Discount	Validity
Rabat 10% na wybrane towary (-10%)	Do końca zostało 1263 dni
-40,00 zł na wybrane towary (-40 PLN)	Do końca zostało 128 dni
Rabat 20% na towary z działu piłka nożna (-20%)	Do końca zostało 29 dni
Rabat 30% na towary z działu piłka nożna (-30%)	Do końca zostało 28 dni
Rabat 20% na towary z działu piłka nożna (-20%)	Do końca zostało 28 dni
Rabat 30% na wybrane towary (-30%)	Do końca zostało 21 dni

Spółka regularnie prezentuje rozwiązania optymalizujące i automatyzujące procesy zachodzące w sklepach internetowych, wskazując na ich większą efektywność i zwiększanie sprzedaży w

e-sklepach. Jednak IAI inwestuje także w tworzenie kanałów, które dostarczają wartościowy ruch do sklepu. W [poprzednim raporcie](#) Spółka informowała o projekcie IAI Ads, zrealizowanym wspólnie z Google, który przez zoptymalizowane reklamy pozwala sklepom zwiększać sprzedaż. **Teraz, we wrześniu zapowiedziała premię serwisu DobreKody.pl, który będzie agregował i prezentował kody rabatowe dostępne u wszystkich klientów IAI, tak aby były łatwe do uzyskania przez kupujących. Serwis DobreKody.pl to darmowy agregator kodów rabatowych do tysięcy sklepów internetowych. Oferuje zawsze aktualne i zweryfikowane kody, dzięki zastosowaniu automatycznej integracji ze sklepami IAI-Shop.com.**

Spółka wykorzystuje efekt skali jaki osiągnęła przy obsłudze ponad 4000 sklepów do tworzenia usług wychodzących poza standardową obsługę sprzedawców. Wchodzi na rynek konsumencki, aby ułatwić swoim klientom zdobywanie ruchu i zamówień. W ten sposób przekuwa osiągnięcia z rynku B2B i stworzyła serwis przeznaczony dla konsumentów, szczególnie „łowców okazji”. Priorytetem IAI jest zawsze zwiększanie sprzedaży klientów IAI i w ten sposób realizowanie wyższych przychodów w przyszłości. Tak jest i w przypadku uruchomienia DobreKody.pl, ponieważ jest to budowanie kolejnego niezależnego od innych firm kanału pozyskiwania ruchu oraz zamówień do sklepów internetowych IAI-Shop.com (IdoSell Shop), przy czym **koszt i ryzyko związane z tym projektem są bardzo ograniczone.** Wynika to z tego, że IAI wykorzystuje w DobreKody.pl już posiadane zasoby. Ta reużywalność zasobów i **wpisanie DobreKody.pl w większy model biznesowy, w którym przychody mogą być realizowane jako wyższe abonamenty i prowizje, powoduje, że sam serwis może być absolutnie konkurencyjny pod względem cenowym - po prostu jest darmowy dla korzystających z niego sklepów.** W ten sposób tworzy się bardzo dobra oferta dla milionów konsumentów zainteresowanych tańszymi zakupami, którzy znajdą zawsze aktualne i weryfikowane kody rabatowe, a sprzedawcy nie mają oporów aby je udostępnić. **Widać tu kolejny poziom kompleksowego podejścia IAI do obsługi sprzedawców internetowych i realizowanie podejścia biznesowego w myśl idei „win-win”.**

Kody rabatowe w DobreKody.pl są gotowe od razu do wykorzystania za pomocą jednego kliknięcia. [Dzięki dodatkowi do przeglądarki Chrome](#), klienci odwiedzający sklep od razu dowiedzą się o promocjach, które dla nich są przygotowane, a rosnąca popularność kodów rabatowych w prosty sposób przeloży się na generowany ruch i obrót w sklepach. Spółka przygotowała serwis Dobrekody.pl aby skierować do obsługiwanych sklepów klientów tzw. „łowców promocji”. Tacy klienci korzystają z serwisów agregujących kody rabatowe. Obecność w serwisie agregującym kody może ściągnąć takich klientów, jednocześnie nie psując ceny dla pozostałych. **W ten sposób Spółka niskim kosztem buduje kolejny kanał pozyskiwania wartościowego ruchu do obsługiwanych przez siebie sklepów, a przez opłaty abonamentowe i prowizyjne docelowo zwiększy swoją sprzedaż.**



Sprzedż udziałów w CupSell.pl sp. z o. o.

15 września 2017 roku [zostały zbyte wszystkie udziały nabyte trzy lata temu w drodze inwestycji IAI S.A. w CupSell.pl sp. z o. o.](#) Nabywcą jest giełdowa grupa medialna 4fun Media S. A.

Przykład zwiększania przychodów w IdoSell Booking

Również w IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking>) Spółka realizuje ambitne wdrożenia systematycznie powiększając liczbę obsługiwanych klientów oraz wolumen transakcji. Rozwojowi usługi przyświeca taka sama idea jak w IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Dlatego czasem trudno zauważyć na pierwszy rzut oka znaczenie poszczególnych zmian, ale przedstawione kompleksowo, w case-studie prezentują możliwości usługi przygotowanej przez IAI.



 IdoSell Booking
® NAJLEPSZY SYSTEM DO OBSŁUGI REZERWACJI

#Inspiracja **Na Szczycie**
Zobacz, jak **szybko i efektywnie** wystartować
z **nowym obiektem** z pomocą IdoSell Booking

W systemie rezerwacji online IdoSell Booking można rozpocząć sprzedaż z wykorzystaniem nowoczesnej strony wizytówki, którą każdy klient może dostosować do swoich potrzeb. W ramach Channel Managera, można korzystać z integracji z portalami zewnętrznymi jak Booking.com, HomeTogo oraz wielu innych serwisach. [Z tego właśnie skorzystali właściciel zupełnie nowego ośrodka Na-Szczycie.pl kiedy rozpoczął sprzedaż miejsc noclegowych.](#)

Pan Tomasz wskazuje, że jedną z największych zalet systemu IdoSell Booking jest dostęp do kalendarza rezerwacji jak i samego panelu administracyjnego z poziomu każdego urządzenia wyposażonego w przeglądarkę internetową, co zwiększa efektywność jego pracy. Aktywnie wykorzystują Channel Managera, responsywną wizytówkę i zarządzanie planami cenowymi. Ponownie, pokazanie przykładu jednego z wielu udanych wdrożeń spina kłama wiele informacji o różnych nowych funkcjach. **Szeroki wachlarz możliwości ustawień IdoSell Booking** (<http://www.idosell.com/pl/booking>) pozwala bardzo indywidualnie realizować sprzedaż. To przekłada się na rosnące przychody z IdoSell Booking, które są powiązane z prowizjami.

NC Focus – klasyfikacja bez przerwy, od roku

Systematyczne wzrosty i przekraczanie kolejnych barier kontynuowane jest w IAI od wielu kwartałów z rzędu. Ma to odbicie np. w tym, że od roku, bez przerwy, [Spółka utrzymywana jest w segmencie NC Focus.](#)



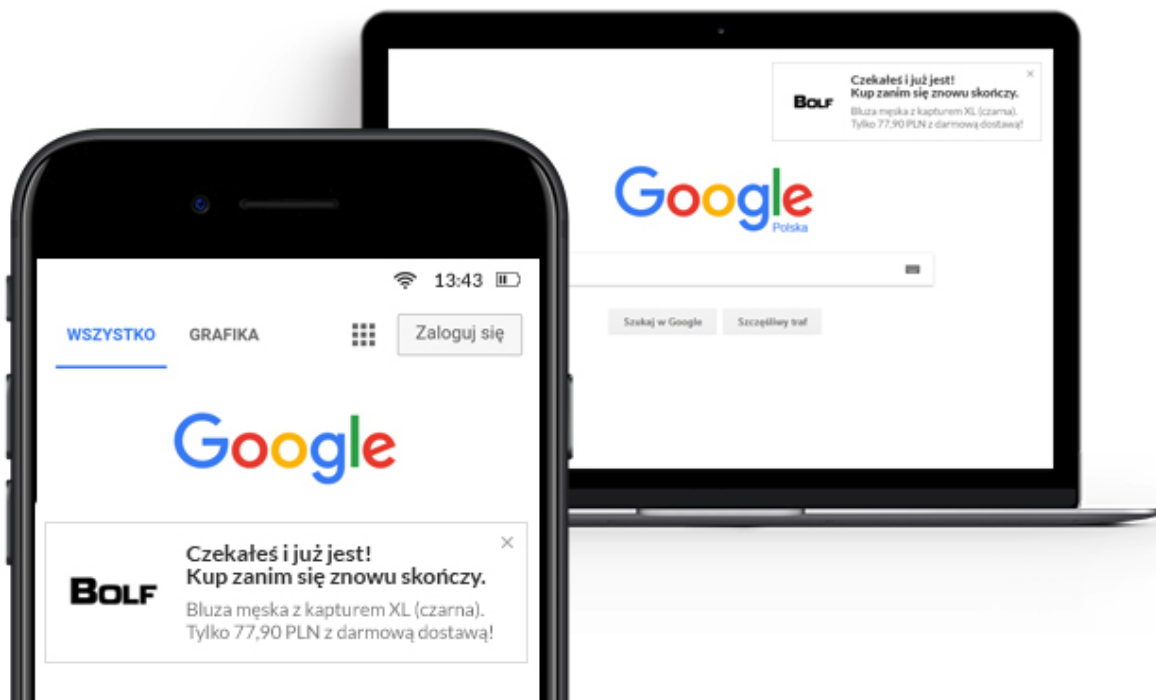
27 września Giełda Papierów Wartościowych dokonała okresowej weryfikacji i kwalifikacji akcji do segmentów na NewConnect. Najlepszy z nich to NC Focus, grupujący spółki o rosnących przychodach, zyskach, płacących dywidendy, mających krystaliczną historię na NewConnect oraz dobrą pozycję finansową.

Obecnie w NC Focus jest 87 spółek, kwartał wcześniej było ich 89 a wcześniej 92. Świadczy to o tym, że GPW faktycznie krytycznie podchodzi do kwalifikowania Spółek do tego segmentu i zakwalifikowanie się nie gwarantuje obecności w tym segmencie na zawsze. Kolejny kwartał z rzędu swoją pozycję utrzymuje w tym segmencie IAI S.A. **IAI jest w tym segmencie od jego powstania. Przypomnijmy, że jednym z kryteriów oceny i klasyfikacji do NC Focus jest to czy Spółka jest dywidendowa. [IAI wypłaca dywidendę od kilku lat, a w tym roku jest ona rekordowa.](#)**

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

Nowości takie jak Web Pushe, standard GS1, Banking Pro i inne przedstawione w raporcie, atomatyzują kolejne różne procesy w e-sklepach, a w sumie budują przewagę konkurencyjną klientów IAI.

Komunikacja przez Web Pushe przełamuje bariery w marketingu

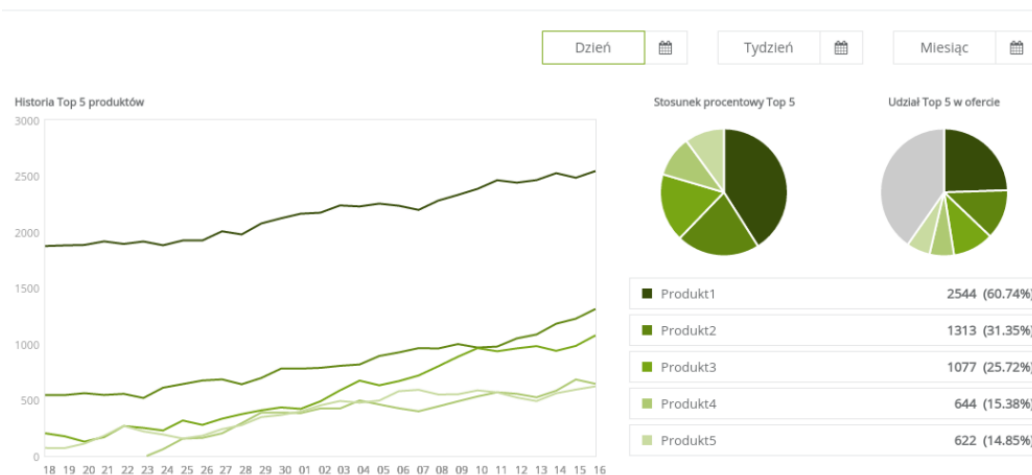


Dotarcie do klienta sklepu z informacją o postępach realizacji zamówienia, promocjach, czy ponownej dostępności towaru nie było jeszcze nigdy tak szybkie, proste i tanie. [Powiadomienia Web Push, to nowe narzędzie w marketingu, które wyświetla ważne dla klienta informacje w](#)

jego przeglądarce internetowej jako uzupełnienie lub alternatywę do wiadomości e-mail. Ten zupełnie nowy sposób komunikacji sklepu internetowego z potencjalnymi klientami jest już dostępny w IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Powiadomienia Web Push prezentują się jako wyskakujące okienka przeglądarki, ale nie są traktowane jako reklama, czy spam, a więc nie są blokowane przez narzędzia typu AdBlock. Dzięki powiadomieniom Web Push określoną informację sklep przekaże w przeglądarce internetowej klienta nie tylko na ekranie komputera stacjonarnego, ale także w urządzeniach mobilnych. Co ciekawe, informacja pokaże się w wyskakującym oknie także gdy osoba, do której jest kierowana nie znajduje się na stronie sklepu, a także będzie w stanie "począkać" aż użytkownik włączy swoją przeglądarkę. Na urządzeniach mobilnych powiadomienia Web Push zaprezentowane zostaną jak zwykle powiadomienia jakich wiele pokazuje się przy okazji różnych innych aplikacji mobilnych. Katalog możliwych informacji jest bardzo szeroki, można wysłać informacje o: wysłanym newsletterze, postępach w realizacji zamówienia, promocjach, przydzielonych rabatach, czy ponownej dostępności towaru. Powiadomienia Web Push można wysłać także do zainteresowanych, którzy nie zarejestrowali się, ani nie robili zakupów w sklepie, ale zgodzili się na otrzymywanie powiadomień w przeglądarce. W IAI-Shop.com (IdoSell Shop) powiadomienia Web Push są uzupełnieniem dla [wiadomości e-mail i SMS](#), [automatyzacji marketingu](#) i [newsletter e-mail](#). Są łatwe do konfiguracji w sklepie, bez konieczności instalowania dodatkowych skryptów, czy integrowania zewnętrznego rozwiązania (jak ma to miejsce u konkurencyjnych rozwiązań). Wystarczy, że Klient ma włączoną usługę [E-mail Marketing Pro](#). **To w prosty sposób przekłada się na sprzedaż Spółki, z jednej strony przez więcej sprzedanych usług E-mail Marketing Pro, z drugiej strony przez zwiększoną sprzedaż w sklepach, co pociąga za sobą większe abonamenty i prowizje.**

Lepsze analizy danych oraz automatyzacja marketingu dzięki integracji Z SaLESmanago NextGen

Top 5 klikanych produktów

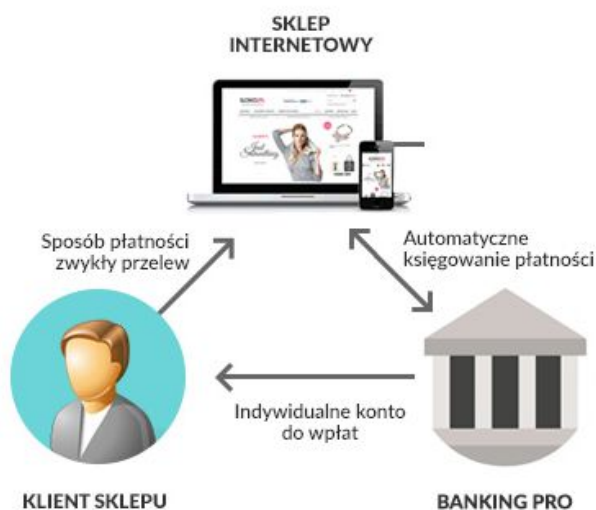


Kolejnym elementem pozyskiwania ruchu oraz zamówień do sklepów internetowych są dwie nowości w integracji [sklepu internetowego z SALESmanago: dodatek rekomendacyjny E-Commerce NextGen i dwukierunkowe przesyłanie tagów klientów](#). E-Commerce NextGen to rozwiązanie stworzone z myślą o sklepach internetowych. E-Commerce NextGen umożliwia analizę najpopularniejszych produktów, pokazuje którymi produktami interesuje się klient i na tej podstawie pozwala przygotować dynamiczne e-maile i ramki z rekomendacjami produktowymi. Tagi, którymi oznaczani są klienci to narzędzie umożliwiające sklepom internetowym ocenę klientów pod kątem ich aktywności i zachowań. Tagowanie pomaga w przypisaniu klientów do określonej grupy

docelowej np. na potrzeby kampanii e-mail. Tagi są nieodzownym elementem Marketing Automation, więc są naturalnie wykorzystywane w module maili triggerowanych w sklepach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i w SALESmango. **A jak Spółka pokazywała wielokrotnie, każde ulepszenie narzędzi do kierowania klientów do sklepów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) zwiększa jej przychody ze sprzedaży.**

Banking Pro automatycznie generuje przelewy wychodzące do klientów i księguje pobrania

W [poprzednim raporcie kwartalnym IAI](#) szeroko opisywało **Banking Pro**, czyli fintech dla e-commerce automatyzujący żmudne księgowanie przelewów z rachunku bankowego. Teraz zostało ono rozbudowane o: [automatyczne księgowanie pobrań z Poczty Polskiej oraz generowania zwrotnych przelewów w ramach obsługi zwrotów lub reklamacji](#). **Partnerem technologicznym Banking Pro jest ING Bank Śląski.** Kolejny przykład automatyzacji, które skupia w sobie różne obszary, ale zwiększa efektywność sklepu. W każdym dużym sklepie internetowym już samo księgowanie przelewów zwykłych, które ciągle stanowią większość wolumenu wpłat w sklepach internetowych, jest jednym z ostatnich procesów wykonywanych ręcznie. Nie inaczej jest z wpłatami COD (pobrania), które również trzeba ręcznie kontrolować i to głównie pod kątem księgowym. Włączając usługę Banking Pro sklep nie musi kontrolować ręcznie wyciągu bankowego i dopasowywać wpłat z pobrań Poczty Polskiej do zamówień w panelu administracyjnym IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Wpłaty takie zostaną automatycznie powiązane z zamówieniem w oparciu o numer przesyłki, który Poczta Polska podaje w tytule każdego przelewu. **To nie tylko oszczędność czasu Sklepu internetowego, ale również redukcja pomyłek w księgowości, które mogą Ciebie sporo kosztować.**



Z drugiej strony aby obsługa sklepu nie musiała wykonywać zbyt dużej ilości kliknięć i mogła szybciej obsługiwać wypłatę środków dla zwrotów i reklamacji, w konfiguracji usługi Spółka wprowadziła dwie dodatkowe opcje: „**Pozwalaj na zlecenie przelewów wychodzących dla zwrotów**” oraz „**Pozwalaj na zlecenie przelewów wychodzących dla reklamacji**”. Włączając sklep otrzymuje możliwość zlecenia przelewów wychodzących dla zwrotów i reklamacji, które dodadzą się do koszyka przelewów w systemie bankowości internetowej ING Bank Śląski. Wystarczy zatwierdzić przelew w systemie ING Bank Śląski. **W ten sposób kolejny aspekt działania sklepu jest zautomatyzowany i połączony w większą usługę. A Spółka czerpie przychody z prowizji od obsługi Banking Pro.**

Kolejne ułatwienie proeksportowe dla sklepów korzystających z IAI-Shop.com (IdoSell Shop)

Pozostając przy tematyce obsługi pobrań, ale wychodząc dalej, do sprzedaży międzynarodowej, należy wskazać nową możliwość [ustawienia przy kurierach w jakich walutach obsługują pobrania, czyli np. Poczcie Polskiej pozwolić wyłącznie na pobrania w PLN](#). To znacznie usprawnia eksport oraz eliminuje sytuacje w której klient złoży zamówienie w walucie, w której nie będzie mógł zrealizować płatności za pobraniem. Ale żeby jeszcze bardziej [ułatwić eksport, Spółka wprowadziła rozszerzenie integracji z kurierem FedEx, i tak obok FedEx Polska, obsługuje teraz również usługi FedEx International](#). Jeśli Sklep ma podpisaną umowę z firmą FedEx International i posiada dane dostępowe, to wystarczy że wprowadzi je w danych do logowania w ustawieniach kuriera FedEx. Reszta będzie się dziać już praktycznie automatycznie. Spółka konsekwentnie kontynuuje przedstawiony w poprzednim raporcie kwartalnym nacisk na ułatwienie rozliczeń, [w poprzednim kwartale w tym kontekście było opisywane dodanie nowych, międzynarodowych systemów płatności, które usprawnia handel międzynarodowy](#).



Globalny standard GS1 SmartSearch poprawia SEO w sklepach IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i ułatwia wyszukiwanie towarów

Dbając o to, aby klienci IAI mieli dostęp do nowoczesnych rozwiązań, Spółka zaimplementowała GS1 SmartSearch. **Ten oficjalnie zatwierdzony przez Schema.org i GS1 standard bardzo ułatwia znajdowanie towarów przez wyszukiwarki. GS1 SmartSearch to pierwsza implementacja i oficjalne rozszerzenie Schema.org, które rozszerza ten opis o cechy indywidualne dla poszczególnych branż.** Pozwala to wyróżnić konkretne produkty na tle konkurencji. Przykładowo w poszukiwaniu odzieży opiera się o inne specyficzne atrybuty (rozmiar, kolor, styl), niż w poszukiwaniu żywności (smak, zapach, składniki). GS1 SmartSearch to zestaw globalnie zaakceptowanych znaczników oraz wytycznych do opisu produktów na stronach internetowych, dzięki któremu wyszukiwarki mogą szybciej znaleźć dokładne informacje. Stworzony przy współpracy gigantów: Google, Microsoft, Yahoo i wielu innych wpisuje się w widoczny od kilku lat trend porządkowania i organizacji treści w Internecie. [Teraz nowe template sklepów IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\) będą wykorzystywały opisy GS1 Smart Search, obok Schema.org, co znacznie poprawi pozycjonowanie się sklepów \(SEO\) i przez to skieruje lepszy ruch do nich.](#) Wyniki badania GS1 są imponujące. W sklepach internetowych z wdrożeniem standardu średnia **liczba wyświetleń kart produktowych wzrosła o 92%, a ilość użytkowników o 85%**. Dlatego Karta



LEPSZE DOKŁADNIEJSZE
WYNIKI WYSZUKIWANIA



WIEKSZA ILOŚĆ WEJŚĆ
DO TWOJEGO SKLEPU



WIEKSZA SPRZEDAŻ



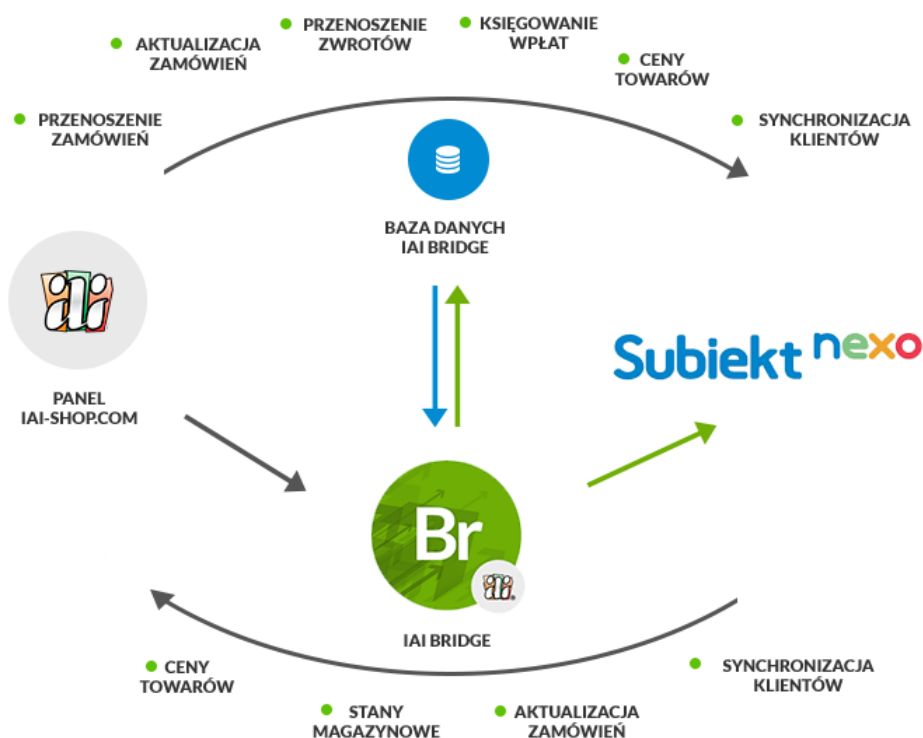
towaru w STANDARDzie, template stosowany przez IAI, uzyskała Podstawową implementację GS1SS. Dodanie Schema.org pomaga wyszukiwarkom i innym aplikacjom na lepsze zrozumienie zawartości, a co za tym idzie - pokazuje użytkownikom trafne rezultaty. Szczególnie istotne jest to dla sklepów sprzedających odzież. W ten sposób, kolejny raz IAI prezentuje możliwość zwiększenia ruchu prowadzonego do sklepów, co przez prowizje i abonamenty przekłada się na wyższą sprzedaż Spółki.

Nowości dla developerów, dzięki którym każdy sklep może być jeszcze bardziej customizowany

Kolejne dwie zmiany to ewolucja Otwartego SaaS™. Strategia Otwarty SaaS™ umożliwia tworzenie bezpiecznych i odpornych na zmiany wtyczek, opartych o integrację webową. Dotychczasowe mechanizmy miały jedno ważne ograniczenie. Wtyczka musiała być instalowana w całości, czyli jeżeli potrzebna była konfiguracja np. wprowadzenie numeru klienta, konieczna była modyfikacja kodu. A taka wtyczka nie była już super-łatwa do instalacji i możliwe było popsucie integracji. **[Wychodząc naprzeciw potrzebom developerów i klientów Spółki, IAI stworzyło nową wersję mechanizmu wtyczek, umożliwiającą definiowanie pól konfiguracyjnych.](#)** Dzięki temu, kod wtyczki nie musi być zmieniony aby np. wprowadzić ID klienta, klucz czy inne, dowolne parametry. Nowa funkcja dostępna jest dla webhook'ów, programów CPA oraz dodatków HTML/JavaScript (snippets) umieszczanych na stronach sklepu. **Udostępniony mechanizm daje developerom możliwość wprowadzania dowolnych własnych pól konfiguracyjnych na poziomie kampanii. To przekłada się na kolejne prace serwisowe oraz nowe wdrożenia, a przez to zwiększa przychody Spółki.**

Ponadto, aby jeszcze ułatwić pracę zewnętrznym developerom, **[IAI przygotowało nową dokumentację API Panelu Administracyjnego IAI-Shop.com oraz listę ostatnio wprowadzonych do API zmian.](#)** Dokumentacja API Panelu administracyjnego IAI-Shop.com (IdoSell Shop) przeszła duże zmiany wizualne, a wraz z nimi dodana została m.in. możliwość wyboru wersji API oraz oglądania różnic pomiędzy wersjami całego API, a także na poziomie poszczególnych bramek oraz ich metod. Pojawiło się również kilka nowych bramek pozwalających zarządzać grupami rabatowymi (DiscountGroups), kartami podarunkowymi (GiftCards), bonami towarowymi (Vouchers), cenami przekreślonymi towarów (ProductsMarketing), zestawami towarów (Bundles), kolekcjami towarów (Collections) oraz metod w bramkach Products, GetProducts, SetProducts, RMA, Orders, GetOrders, AddOrders, a także w Payments, gdzie dodana została m.in. metoda doCashback, dzięki której możliwe jest wykonanie zwrotu środków wpłaconych przez klientów za pomocą systemów płatności obsługujących funkcjonalność Cash back. W ten sposób, **Developerzy mogą w własnym zakresie tworzyć jeszcze bardziej personalizowane i zaawansowane strategie marketingowe i sprzedażowe dla klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i rozwijać ekosystem usług wokół IAI. To przekłada się na zwiększenie sprzedaży oraz nowych wdrożeń realizowanych przez Spółkę.**

IAI Bridge zapewnia bardzo wygodną integrację z Subiekt Nexo

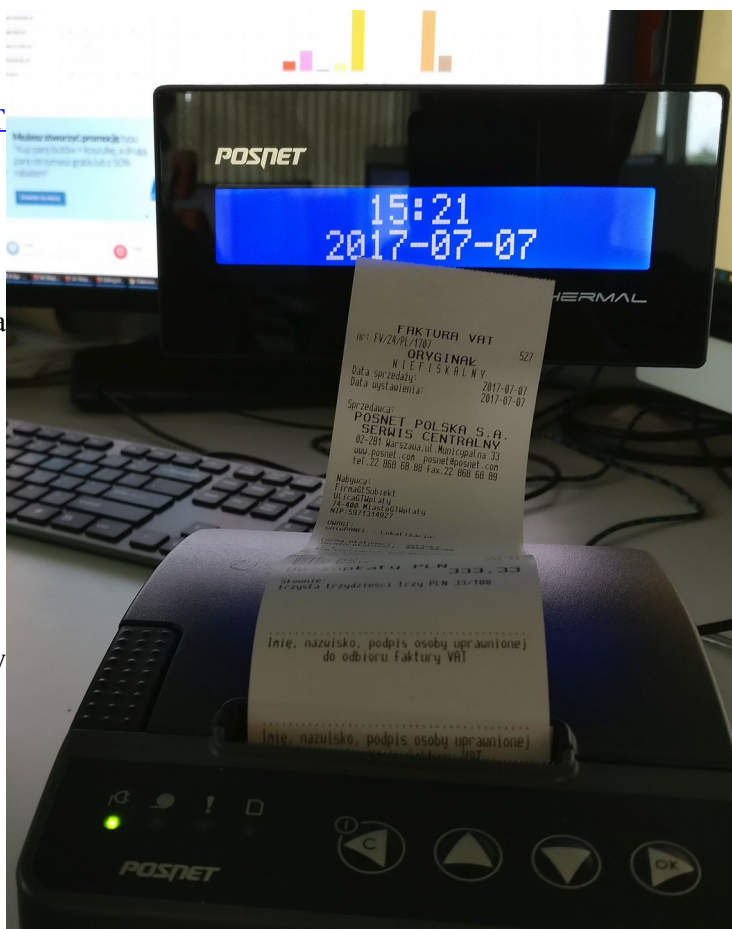


Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, [IAI dodała w programie IAI Bridge 7.1.2 integrację z nowszym od Subiekt GT programem firmy Insert, czyli Subiekt Nexo](#). Oferowany w IAI Bridge zakres integracji z Subiekt Nexo jest taki sam, jak działający do tej pory dla programu Subiekt GT. Jeżeli klient chce przemiegrować z Subiekt GT do Subiekt Nexo, dzięki podejściu do licencjonowania, może wykorzystać dotychczas zainstalowanego IAI Bridge, zmieniając w konfiguracji IAI Bridge, zintegrowany program magazynowo-księgowy. **Spółka w ten sposób może zwiększyć przychody ze sprzedaży licencji na IAI Bridge oraz przyciągnąć kolejnych klientów, którzy oczekują kompleksowej i profesjonalnej integracji ich sklepu z produktami z linii Nexo.**

Kompleksowość rozwiązań Spółki to nie tylko dbanie o dostarczanie zamówień do sklepu, ale także obsługę ich reklamacji i zwrotów. Na początku tego roku IAI przedstawiła całkiem nowy kreator zgłaszania reklamacji z poziomu konta klienta sklepu internetowego. Tak dodana reklamacja miała w panelu administracyjnym sklepu inny wygląd i dodatkowe funkcjonalności karty reklamacji, niż reklamacja dodana ręcznie w panelu. [Karta reklamacji dodanej ręcznie w panelu przez obsługę sklepu teraz wygląda tak samo, jak reklamacja dodana przez klienta z poziomu template sklepu](#). Pojawiła się także opcja, za pomocą której Sklep może zdecydować czy klienci zarejestrowani w kilku sklepach z jednego panelu będą widzieć zamówienia, zwroty i reklamacje z pozostałych sklepów niż ten, w którym są obecnie zalogowani. Natomiast księgi nadawcze można teraz generować, poza zamówieniami, również dla zwrotów i reklamacji. **Nowy kreator reklamacji w panelu usprawnia pracę oraz prowadzenie wielu sklepów jednym panelu. A takie rozwiązania automatyzujące pracę przekładają się na nowych klientów, którzy naturalnie zwiększają sprzedaż Spółki.**

Usprawnienie kolekcjonowania zamówień i obniżenie kosztów: jedna drukarka do paragonów i faktur VAT

Sporym usprawnieniem w automatyzacji procesu sprzedaży jest wprowadzenie możliwości [drukowania faktury VAT na drukarce fiskalnej POSNET THERMAL za pośrednictwem IAI Printer 3.7](#), oraz przywracania w dowolnym momencie wszystkie ustawienia programu. Drukarka POSNET THERMAL oferuje użytkownikom możliwość drukowania faktur VAT. Dzięki temu nie ma konieczności wyposażenia punktu sprzedaży w dodatkową standardową drukarkę na której drukowane są faktury, do których i tak musi zostać wydrukowany paragon fiskalny. Inaczej na drukarce fiskalnej drukują się paragony, a na normalnej faktury. Co jest formą komplikacja seryjnej realizacji zamówień. Jeżeli dokumenty wychodzą z jednej drukarki cały proces może być szybszy. Spółka wprowadziła także zabezpieczenie przed wielokrotną fiskalizacją dokumentu sprzedaży. Wydruk paragonu jest możliwy tylko jeżeli faktura VAT nie została wcześniej wydrukowana i odwrotnie, jeżeli paragon został już wydrukowany, wydruk faktury będzie możliwy tylko na drukarce standardowej. **To kolejna automatyzacja i usprawnienia, które eliminują cenny czas z realizacji zamówienia oraz możliwość pomyłki. Właśnie dlatego sklepy, które migrują do IAI w krótkim czasie są w stanie obsłużyć trzy razy więcej zamówień. Nie tylko z powodu działającego procesu zakupowego, ale także sprawnego procesu realizacji zamówień, który nie powoduje zatorów i opóźnień. A zadowoleni klienci wracają częściej. To przez abonamenty i prowizje przekłada się na przychody Spółki.**



Skrócenie czasu realizacji zamówienia: automatyczne przejście do kolejnego zamówienia, prezentacja notatki od obsługi sklepu i lepsza kontrola osób pakujących

[IAI wprowadziło także następujące możliwości skrócenia czasu realizacji zamówienia.](#) Jest to udogodnienie w postaci ustalenia po jakim czasie od zweryfikowania ma nastąpić automatyczne przejście do kolejnego zamówienia. Po upływie ustalonego czasu, np. 3 sekund, pojawi się okno oczekujące na numer następnego zamówienia, a magazynier będzie mógł od razu zeskanować kolejny kod zamówienia i przystąpić do jego weryfikacji.

Ponadto dokładniejsze jest logowanie informacji w historii zamówienia o użyciu przycisków

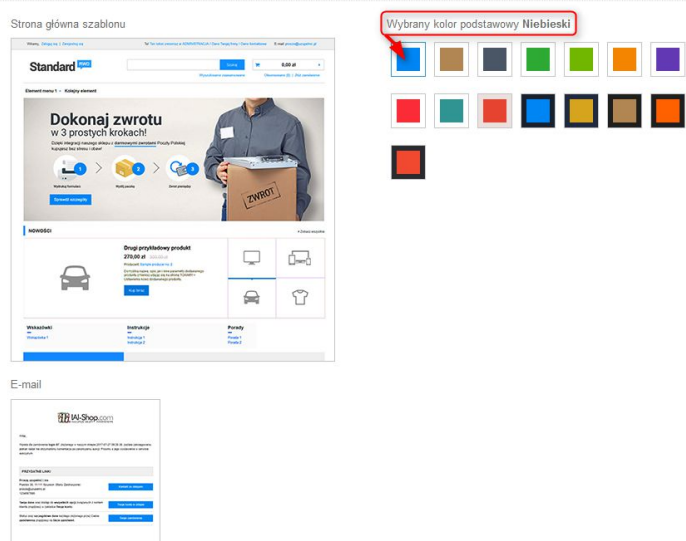
"Zweryfikowany" i "Oznacz całe zamówienie jako zweryfikowane" oraz możliwość pokazania w panelu i na wydrukach notatki od obsługi sklepu. Teraz w historii zamówienia jest dokładnie wyszczególnione kiedy i dla jakiego towaru zostały użyte w/w przyciski. Dzięki temu w przypadku pomyłki podczas weryfikacji zamówienia, obsługa sklepu będzie mogła wyjaśnić z pracownikiem scenariusz jego postępowania.

Na przykładzie [choćby case-studies publikowanych przez Spółkę](#), widać jaką przewagę w prowadzeniu biznesu daje automatyzacja poszczególnych procesów. **To znosi bariery skalowania się sklepów, dzięki temu mogą szybciej rosnąć, to przekłada się już wprost na przychody Spółki z abonamentów, nowych wdrożeń i prowizji.**

Schematy kolorystyczne w STANDARDZIE to efektywny sposób na zarządzanie wizerunkiem sklepu

Jak wynika z analiz Spółki, zmiana kolorystyki i logo pozwala spełnić większość oczekiwań klientów, którzy nie oczekują indywidualnej budowy template, czyli mają standardowe oczekiwania nawigacyjne. **Starając się zaoszczędzić czas i środki na wykonywanie nieskomplikowanej, ale mozolnej pracy Spółka stworzyła moduł wybierania schematu kolorystycznego. IAI umożliwia łatwą zmianę kolorystyki w standardowym template sklepu oraz w jego domyślnych szablonach wiadomości e-mail.** Schemat kolorystyczny jest spójny dla całego wizerunku Sklepu, ponieważ wykorzystywany do komunikacji z klientem w wielu

Schemat kolorystyczny dla twojsklep.iai-shop.com



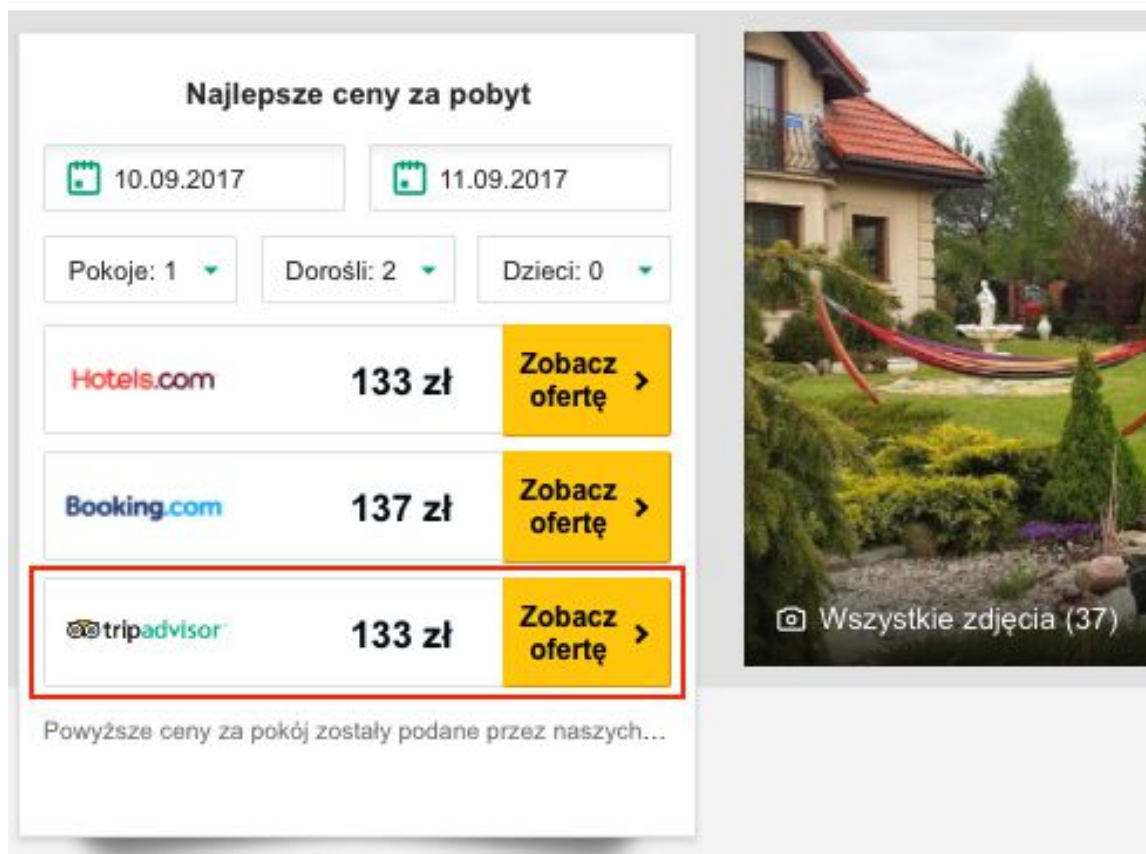
kanalach, także np. wiadomościach e-mail. Każdy klient kilkoma kliknięciami myszy może wybrać jeden z 15 dostępnych predefiniowanych schematów kolorystycznych dostosowując standardowy template swojego sklepu oraz jego domyślnych szablonów wiadomości e-mail, a w niedalekiej przyszłości również domyślnych szablonów aukcji, do kolorystyki swojej marki zachowując jednocześnie dalszą możliwość ich darmowych aktualizacji. Daje to większą swobodę w tworzeniu i zarządzaniu wizerunkiem sklepów, co zwiększa ich atrakcyjność w oczach kupujących. **Jest to także kolejny obszar w którym IAI dokonuje automatyzacji. Proste, powtarzalne czynności są zostawiane klientom, a dzięki temu zaoszczędzony czas Spółka może z klientem na szkoleniu i budowaniu zaawansowanych narzędzi zwiększających sprzedaż. Oczywiście efektem jest to, że sklep ma bardziej spójną, czyli lepszą, kreację wizualną. To wszystko przekłada się na większe przychody sklepów oraz przez prowizje oraz abonamenty, na przychody samej IAI.**

IdoSell Booking jako pierwszy w Polsce uzyskuje TripAdvisor Connect Premium i oferuje natychmiastowe rezerwacje

Pokoje Gościnne Magnolia

●●●●● Liczba recenzji: 5 | Nr 1 wśród 3 kwater specjalnych w lokalizacji Serock

📍 Topolowa 22a | Nowa Wieś, Serock 05-140, Polska



Najlepsze ceny za pobyt		
Hotels.com	133 zł	Zobacz ofertę >
Booking.com	137 zł	Zobacz ofertę >
tripadvisor	133 zł	Zobacz ofertę >

Powyższe ceny za pokój zostały podane przez naszych...

Wszystkie zdjęcia (37)

Sporym sukcesem jest to, że IdoSell Booking uzyskało bardzo prestiżowy certyfikat TripAdvisor Connect Premium, co upoważnia IAI do specjalnej integracji z TripAdvisor i uruchomienia funkcji natychmiastowej rezerwacji. Dzięki temu miliony użytkowników TripAdvisora mogą dokonywać rezerwacji wprost na jego stronie i aplikacji.

O wyjątkowości tej integracji świadczy to, że jest to pierwszy taki certyfikat w Polsce. Funkcja natychmiastowych rezerwacji na platformie TripConnect to nowy i niezwykle skuteczny kanał rezerwacji dla przedstawicieli obiektów zakwaterowania, do tej pory można było się tam znaleźć, ale przy pomocy kolejnego pośrednika, agregatora ofert. Teraz jest to znacznie prostsze.

Funkcja natychmiastowych rezerwacji zapewnia podróżnym wszystkie informacje niezbędne do dokonywania natychmiastowych rezerwacji w serwisie TripAdvisor.

Informacje na temat cen i dostępności są przekazywane do TripAdvisor i aktualizowane przez IAI w czasie rzeczywistym. Po



wpisaniu dat podróży przycisk „Rezerwuj w serwisie TripAdvisor” pojawi się obok informacji o cenach i dostępności w polu wyszukiwania DetektoraCen na stronie obiektu oraz na stronach z wynikami wyszukiwania w danej lokalizacji. Wyświetlony przycisk „Rezerwuj w serwisie TripAdvisor” może należeć do ośrodka bezpośrednio lub jednego z partnerów dystrybucyjnych. Gdy podróżny klika przycisk "Rezerwuj w serwisie TripAdvisor", może łatwo przejść od wyszukiwania do rezerwacji bez potrzeby opuszczania serwisu. **Znajdowanie nowych źródeł ruchu oraz zamówień zwiększa sprzedaż klientów IdoSell Booking, a to, przez prowizje i abonamenty zwiększa przychody Spółki.**


Wypożyczalnia samochodów i sprzętu – nowy segment klientów IdoSell Booking

Wypożyczalnia samochodów

Kontakt i mapa | Twoje konto i rezerwacje | PL | zł

POCZĄTEK **27** LIPCA 2017 | KONIEC **27** LIPCA 2017

Wybór terminu > Opcje dodatkowe > Potwierdzenie > Płatność




BMW 318d GT

390,00 zł

- Przedpłata 30%
- Dowolna długość rezerwacji
- Dowolny początek rezerwacji
- ★ Nawigacja GPS
- ★ Pakiet ZAGRANICA

SZCZEGÓŁY | CENA I DOSTĘPNOŚĆ | WYBIERZ



Lamborghini

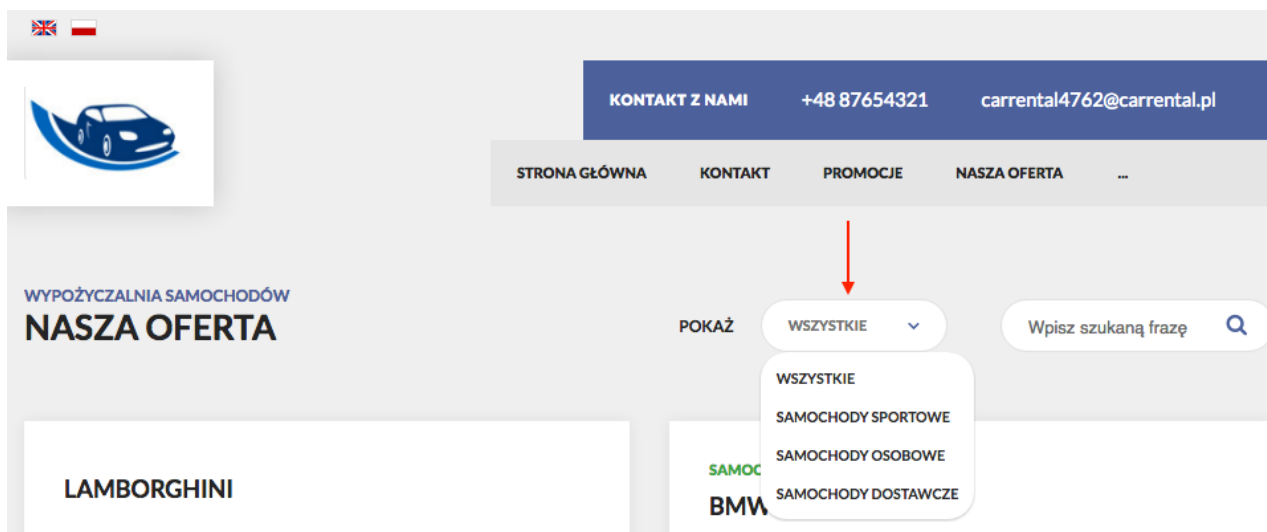
1 300,00 zł

- Przedpłata 30%
- Dowolna długość rezerwacji
- Dowolny początek rezerwacji

SZCZEGÓŁY | CENA I DOSTĘPNOŚĆ | WYBIERZ

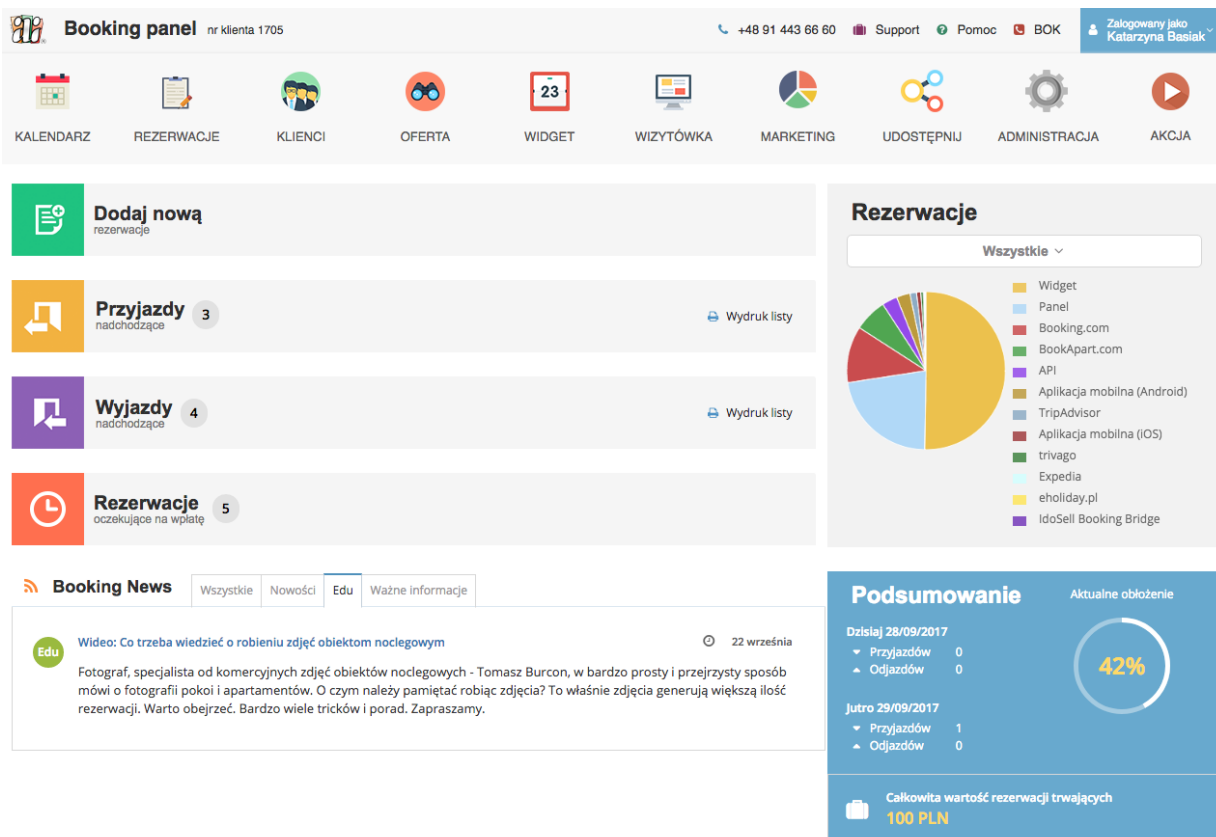
IAI ciągle poszukuje aktywnie nowych zastosowań dla IdoSell Booking i obok rezerwacji miejsc noclegowych realizuje możliwości dla pokrewnych branż. Wskazane to było również w poprzednim raporcie kwartalnym, gdzie [Spółka pisała o nowym rynku dla IdoSell Booking, czyli wypożyczalniach](#). Aby oferta była kompletna IAI przygotowała dedykowaną [stronę Wizytówkę, na której w przejrzysty i czytelny sposób można zaprezentować ofertę z jednoczesną możliwością wypożyczenia produktów on-line](#). Nowy Kalendarz Rezerwacji (Widget) jest ściśle powiązany z szablonem Wizytówki przygotowanym pod wypożyczenia sprzętu i samochodów. Decydując się na ten szablon Wizytówki Klient automatycznie otrzyma w pakiecie nowy widok widgetu. Warto zwrócić też uwagę, na to, że nowy widget dostępny jest w wielu wersjach kolorystycznych, dzięki czemu bez problemu każdy dopasuje go do typu swojej działalności i stosowanej w firmie linii kolorystycznej. Umożliwia on także szukanie po ofercie, dzięki nowej wyszukiwarce oraz zmieniona została prezentacja opcji dodatkowych dostępnych do wyboru w procesie wypożyczenia. **To kolejny rynek, który może korzystać z usług IAI, powiązany mocno**

z branżą turystyczną, często prowadzony także przez te same rodzinny firmy. W ten sposób Spółka zwiększa swoją potencjalną sprzedaż.



[Dodatkowo, dzięki definiowaniu kategorii można na stronie edycji przedmiotu stworzyć kategorie, a wyświetlić je jako dodatkowa opcja filtrowania w osadzonej na stronie wyszukiwarce.](#) Opcja kategoryzacji może okazać się również przydatną funkcją dla właścicieli, którzy udostępniają ofertę na własnej stronie. Kategorie pozwalają na dowolne grupowanie przedmiotów rezerwacji. Każdy przedmiot może być przypisany do dowolnej ilości kategorii, dzięki czemu jego oferta może być wyświetlana jako wynik filtrowania w różnych kategoriach. Kategorie mogą być również z powodzeniem wykorzystywane do prezentowania przefiltrowanej oferty na stronie własnej. W ten sposób tworzą się nieograniczone możliwości filtrowania oferty po indywidualnie stworzonym przez klienta kryterium. IAI uznała, że kategorie nie będą przydatne dla wizytówek miejsc noclegowych (hotelu i apartamentów). Dlatego standardowy template wizytówki nie został wyposażony w ich obsługę. Jednakże na życzenie klienta możemy przygotować indywidualny projekt strony np. hotelu, w którym będziemy mogli wykorzystać rozwiązanie związane z kategoriami i możliwością filtrowania. **Zawsze lepsze wyeksponowanie oferty w Internecie wpływa na większą satysfakcję kupującego lub rezerwującego przez Internet, a to wpływa na większą konwersję. To doświadczenie konsekwentnie zdobywane i wyniesione z obsługi sklepów internetowych procentuje w rezerwacjach. Z kolei większe zamówienia przez prowizję oraz opłaty abonamentowe przekładają się na wyższe przychody Spółki.**

Nowa strona panelu to wygodny dashboard pozwalający lepiej analizować i zarządzać rezerwacjami



Booking panel nr klienta 1705 +48 91 443 66 60 Support Pomoc BOK Zalogowany jako Katarzyna Basiak

KALENDARZ REZERWACJE KLIENCI OFERTA WIDGET WIZYTÓWKA MARKETING UDOŚTĘPNIJ ADMINISTRACJA AKCJA

Dodaj nową rezerwację

Przyjazdy nadchodzące 3 Wydruk listy

Wyjazdy nadchodzące 4 Wydruk listy

Rezerwacje oczekujące na wpłatę 5

Rezerwacje Wszystkie

Widget Panel Booking.com BookApart.com API Aplikacja mobilna (Android) TripAdvisor Aplikacja mobilna (iOS) trivago Expedia eholiday.pl IdoSell Booking Bridge

Podsumowanie Aktualne obłożenie

Dzisiaj 28/09/2017
Przyjazdów 0
Odjazdów 0

Jutro 29/09/2017
Przyjazdów 1
Odjazdów 0

Całkowita wartość rezerwacji trwających
100 PLN

Booking News Wszystkie Nowości Edu Ważne informacje

Edu Video: Co trzeba wiedzieć o robieniu zdjęć obiektom noclegowym 22 września

Fotograf, specjalista od komercyjnych zdjęć obiektów noclegowych - Tomasz Burcon, w bardzo prosty i przejrzysty sposób mówi o fotografii pokoi i apartamentów. O czym należy pamiętać robiąc zdjęcia? To właśnie zdjęcia generują większą ilość rezerwacji. Warto obejrzeć. Bardzo wiele tricków i porad. Zapraszamy.

Strona główna panelu IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking>) została gruntownie przebudowana. Nowa strona główna została zorganizowana teraz jako tzw. dashboard, czyli ekran pozwalający na szybkie zorientowanie się w sytuacji. Oprócz zmiany szaty graficznej pojawiło się kilka nowości. Są to dwa nowe boksy: **boks rezerwacji i podsumowania.** W boksie rezerwacji w sposób graficzny prezentowany jest procent wszystkich rezerwacji stanowią rezerwacje w poszczególnych kanałach sprzedaży. W boksie podsumowania znajdują się informacje, o aktualnym obłożeniu, liczbie rezerwacji rozpoczynających się i kończących dziś i jutro. Przygotowując nowy wygląd panelu IAI zadbała o wykorzystanie dużych jak i małych ekranów, wykorzystując technologię RWD (Responsive Web Design). Dzięki temu można ją przeglądać także na urządzeniach mobilnych, takich jak np. smartfon lub tablet. Dzięki wprowadzeniu nowych elementów graficznych wiele elementów da się wygodnie obsługiwać na telefonie. **IAI zmierza bowiem do tego, aby panel obsługiwać przez przeglądarkę co najmniej tak wygodnie jak z aplikacji na smartfon.** Ułatwione zostało także wiele akcji podejmowanych przez klientów, które ma ułatwić pracę z panelem administracyjnym. **Nowy wygląd i organizacja części procesów przyciągnie kolejnych klientów szukających wygodnego systemu do obsługi rezerwacji internetowych.**

Lepsza szczegółowość oferty dzięki nowym dodatkom


Camping w Karpaczu

Kontakt i mapa | Twoje konto i rezerwacje | PL | zł

OFERTA | PROMOCJE

REZERWACJA OD **20** PAŹDZIERNIKA 2017 DO **22** PAŹDZIERNIKA 2017 DLA **4** OS.

Wybór terminu > Opcje dodatkowe > Potwierdzenie > Płatność



Namiot z dwoma sypialniami

max 4 osoby

Dorośli: 4 - + Dzieci 4-6 lat: 0 - + Dzieci do 3 lat: 0 - +

88,00 zł

OPCJE DODATKOWE

- Opłata klimatyczna **12,00 zł** / 2 noce x 4 osoby
- Opłata za miejsce **30,00 zł** / noc

PODSUMOWANIE

ŁĄCZNIE OSÓB 4	OD 20 października 2017 DO 22 października 2017 2 noce	KOSZT CAŁKOWITY 124,00 zł W TYM PRZEDPŁATA 12,40 zł
--------------------------	--	--

Zapoznaj się z warunkami rezerwacji

COFNIJ | PRZEJDŹ DALEJ

Obok nowego wyglądu Panelu warto zwrócić uwagę na [dwa nowe typy dodatków do przedmiotów rezerwacji: Podatek od osób i Podatek od rezerwacji](#). Dodatki są elementem, który pozwala uzupełnić ofertę i uszczegółwić ją pod kątem pobieranych opłat. Dodatek typu Podatek od osób pozwoli od razu podczas rezerwacji pobrać np. opłatę klimatyczną, a dodatek typu Podatek od rezerwacji opłatę np. za miejsce na polu namiotowym. Dodatkowo wprowadzona jest możliwość zmiany typu wcześniej zdefiniowanego dodatku. Zmiana jest możliwa do momentu, do którego dodatek nie jest przypisany do żadnej rezerwacji. W przypadku, gdy zmiana okaże się niemożliwa, aby uzyskać zamierzony efekt stwórz nowy dodatek z właściwym typem.



Powoduje to, że zwiększa się zaufanie gości do rezerwacji internetowych oraz ich świadomość ceny i zakresu usługi. To przekłada się na wyższe przychody z prowizji, na których opiera się IdoSell Booking.

IdoSell Booking pozwala automatycznie regulować długości i ceny pobytu, aby zwielokrotnić przychody klientów

Ponownie pokazując konsekwencję oraz kompleksowość zmian, trzeba wskazać, że [w raporcie za II kwartał, IAI opisało wprowadzenie optymalizacji obłożenia miejsc noclegowych dzięki opcji wypełniania luk dostępności pomiędzy rezerwacjami](#). Następne zmiany sprawiły, że IdoSell Booking pod tym względem stał się jeszcze lepszy i kompletny.

Pierwszą nowością zwiększającą efektywność wykorzystania możliwości noclegowych przez IdoSell Booking jest zarządzanie restrykcjami pobytu (Minimum Stay, Close to Arrival, Close to Departure) w obiekcie. Kalendarz do zarządzania restrykcjami pobytu (Minimum Stay, Close to Arrival, Close to Departure) to kolejne narzędzie, po udostępnionej ostatnio opcji wypełniania luk dostępności, pozwalające na sterowanie długością pobytu oraz restrykcjami na przyjazd i wyjazd. Istotną funkcjonalnością nowego kalendarza jest możliwość wprowadzania indywidualnych ustawień w wybranym okresie oraz w wybranej ofercie. To możliwość swobodnego wprowadzenia nowych, nadrzędnych nad ogólnymi zasadami, reguł dotyczących restrykcji pobytu. Istotnym elementem nowej funkcjonalności jest możliwość wprowadzenia nowych ustawień w dowolnej dacie oraz w dowolnej ofercie. Analizując obłożenie w swoim obiekcie możesz np. wprowadzić nowe restrykcje tylko w ofercie bezzwrotnej. Właściciel obiektu może w jednym miejscu zarządzać i kontrolować sprzedaż we wszystkich zewnętrznych serwisach typu OTA w ramach Channel Manager oraz w Kalendarz Rezerwacji (Widget). Wśród korzyści wynikających z używania nowej funkcjonalności związanej z kalendarzem do zarządzania restrykcjami są: możliwość zaplanowania oferty w wybranym okresie, zwiększoną ilość rezerwacji, szybki podgląd restrykcji obowiązujących w obiekcie w wybranym okresie. **Automatyzacja restrykcji pozwala na lepsze zarządzanie ofertą oraz uwolnienie energii do innych działań sprzedażowych, co w prosty sposób przekłada się na zwiększenie sprzedaży ośrodków noclegowych, a przez to samej Spółki.**

Ponadto, [aby jeszcze ułatwić swobodne zarządzanie cenami w widżecie na pojedyncze dni, IAI przygotowało nowy, dedykowany Kalendarz do poglądu i zmian cen sprzedaży obowiązujących w bieżącym momencie w obiekcie](#). Spółka zadbała o dwie możliwości wprowadzania zmian cen: zbiorczej jak i jednostkowej. Przydatną funkcją nowego kalendarza jest także możliwość sprawdzenia jakie ustawienia zniżek i zwyżek oraz wyjątków od cennika wpłynęły na wyliczenie aktualnej ceny sprzedaży. W ten sposób wynajmujący mogą jeszcze efektywniej zarządzać swoją ofertą i realizować zyski w okresach, które wcześniej ich nie generowały. Podstawową różnicą w stosunku do poprzedniego kalendarza jest to, że w nowym widoku nie są prezentowane ceny obowiązujące w planie cenowym tylko realne ceny sprzedaży takie, po których dokonywane są rezerwacje przez klientów. Ceny te na bieżąco uwzględniają zniżki i zwyżki od zajętości zdefiniowane w obiekcie jak i w pojedynczym przedmiocie rezerwacji, last minute i first minute oraz ceny nadpisane w planie cenowym. W nowym widoku kalendarza IAI prezentuje ceny sprzedaży zarówno dla ofert zwrotnych jak i bezzwrotnych. Kolejnym etapem prac nad kalendarzem zarządzania cenami sprzedaży będzie dodanie takich samych możliwości modyfikacji cen dla poszczególnych kanałów OTA i zapewnienie ich prawidłowego przeniesienia w ramach Channel Managera. **Każde zapewnienie większego obłożenia przy wyższych cenach, przez opłaty prowizyjne i abonamentowe przekłada się na przychody Spółki.**

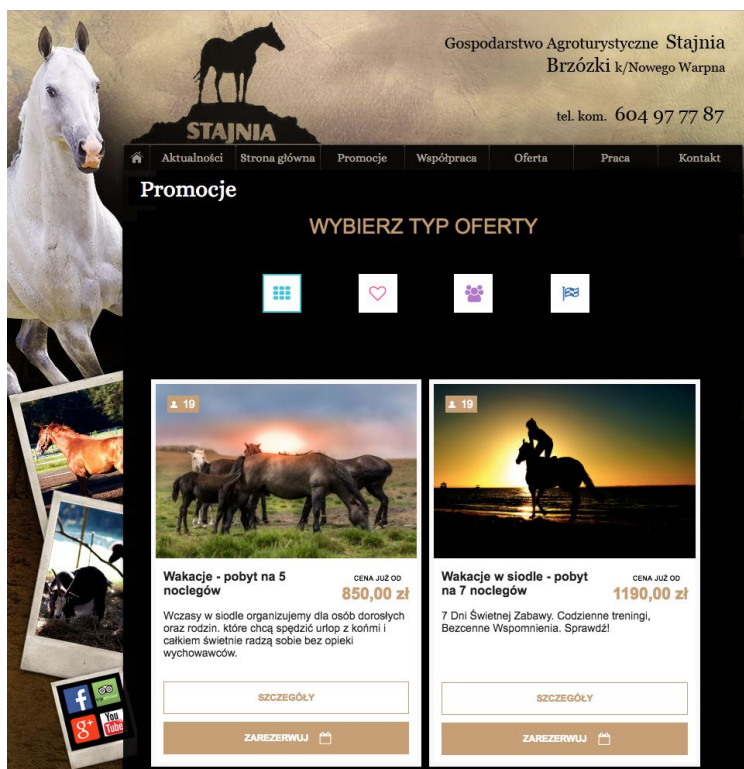
Ważne źródło rezerwacji – channel manager – jest jeszcze bardziej efektywny

Przedstawiając case-studie wdrożenia oraz wielu wcześniejszych raportach podnoszona była kwestia efektywnego channel managera. W związku z rozwojem integracji z największym serwisem agregującym, Booking.com, **[IdoSell Boooking zostało wzbogacone o nowe możliwości a także ujednolicić mapowanie tak, aby w jak najprostszy sposób móc odzwierciedlić ustawienia serwisu w panelu.](#)** Ulepszony został więc moduł integracji z serwisem Booking.com zmieniając logikę działania i mapowania integracji. Dzięki tym zmianom dodawanie planów cenowych (tzw. rateplanów) nie wymaga już zmian w mapowaniu. Dodatkowo można łatwo odzwierciedlić ofertę bezzwrotną, a także zastosować zniżkę lub wyżkę zależną od długości rezerwacji. Nowy Channel Manager zmienia filozofię konfiguracji. Od teraz należy wskazać, który plan cenowy w Booking.com ma być przyporządkowany w IdoSell Booking - niezależnie od tego ile razy w roku będzie się on powtarzał. Dotychczas wymagane było stworzenie wielu takich planów cenowych, w zależności od tego ile razy pojawiał się w roku. Dodatkowo dodana została możliwość ustawienia w panelu w Ustawieniach zwyżek i zniżek możliwość skorzystania z opcji Promocja od długości rezerwacji. Promocja taka zostanie uwzględniona w cenach na stronie obiektu w Booking.com. **Każda automatyzacja procesu pozyskiwania zamówień z Booking.com wpływa na mniejsze ryzyko błędu obsługi takiej rezerwacji, prezentowanie bardziej adekwatnej i atrakcyjnej oferty, a to wszystko przekłada się na lepsze opinie oraz więcej rezerwacji. To przez prowizje lub abonamenty przekłada się wprost na przychody Spółki.**

Lepsza aktualności i precyzja promocji, przekłada się na większą liczbę rezerwacji

[Na stronie ośrodka noclegowego, w formie iframe można teraz prezentować wszystkie aktywne promocje z dodatkową opcją filtrowania ich po kategorii.](#)

Dotychczasowy sposób udostępniania promocji pozwalał na ich osadzanie na stronie w postaci pojedynczych boksów. Dodanie czy usunięcie promocji wymuszało każdorazowo aktualizację kodu strony własnej. Od teraz przy pomocy jednego kodu osadzonego na Twojej stronie możesz zaprezentować wszystkie boksy promocyjne aktywnych w panelu promocji. Dodatkowo, gdy dana promocja zostanie przypisana do jednej z 9 dostępnych przy promocji kategorii, to na stronie zostaną one zaprezentowane w formie ikon pozwalających na ich szybkie przefiltrowanie po ofercie. Każda nowa promocja, która zostanie przez aktywowana automatycznie pojawi się na stronie. Wyłączenie promocji spowoduje jej ukrycie. Dzięki nowej opcji klienci będą na bieżąco informowani o wszystkich stworzonych przez promocjach bez konieczności angażowania osób obsługujących





stronę. Ponadto, oczywiście wszystko jest kompleksowe: promocje automatycznie dostosowują się do wielkości strony i jej kolorystyki strony, dzięki zastosowaniu przezroczystego tła i wykorzystaniu schematów kolorystycznych, a w przypadku obsługi strony w wielu językach treści automatycznie dostosują się do domyślnego języka przeglądarki osoby rezerwującej i można filtrować po kategorii dodanej podczas tworzenia promocji. Takie rozwiązania z jednej strony przyciągają nowych klientów, z drugiej zwiększają sprzedaż obecnych, co w naturalny sposób przez prowizje i abonamenty przekłada się na przychody Spółki.

Przedmiot działalności Spółki

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

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na prowadzenie wielu niezależnych sklepów, na dowolnej liczbie rynków i krajów, w dowolnej liczbie wersji językowych, walutowych i w oparciu o wbudowany system magazynowo-finansowy. Jest to obecnie najbardziej zaawansowany i rozbudowany system do prowadzenia sprzedaży internetowej na świecie. IAI-Shop.com (IdoSell Shop) ma między innymi następujące funkcje i możliwości:

- sprzedaż detaliczna,
- sprzedaż międzynarodowa,
- sprzedaż hurtowa, cross-docking i dropshipping
- dostarczanie wartościowego ruchu do sklepu przez IAI Ads
- prowadzenie sprzedaży przez urządzenia mobilne,
- prowadzenie sprzedaży w modelu omni-channel,
- komplet narzędzi do prowadzenia sprzedaży i marketingu wielokanałowego,
- sprzedaż kasowa w punktach sprzedaży detalicznej (POS),
- zarządzanie magazynem i logistyką (WMS, MRP),
- zarządzanie przepływem pracy (WFM),
- zarządzanie treścią na stronie (CMS),
- zarządzanie relacjami z klientami (CRM),
- raportowanie menadżerskie,
- obsługa reklamacji (RMA),
- integracja z systemami kurierów, aukcji, porównywarek cen, systemami płatności.
- zintegrowane płatności internetowe (Płatności IAI) oraz usługi kurierskie (IAI Broker)
- system inteligentnych rekomendacji produktowych – IAI RS
- obsługa zwrotów od klienta do sklepu internetowego
- sprzedaż na portalu społecznościowym Facebook.com.

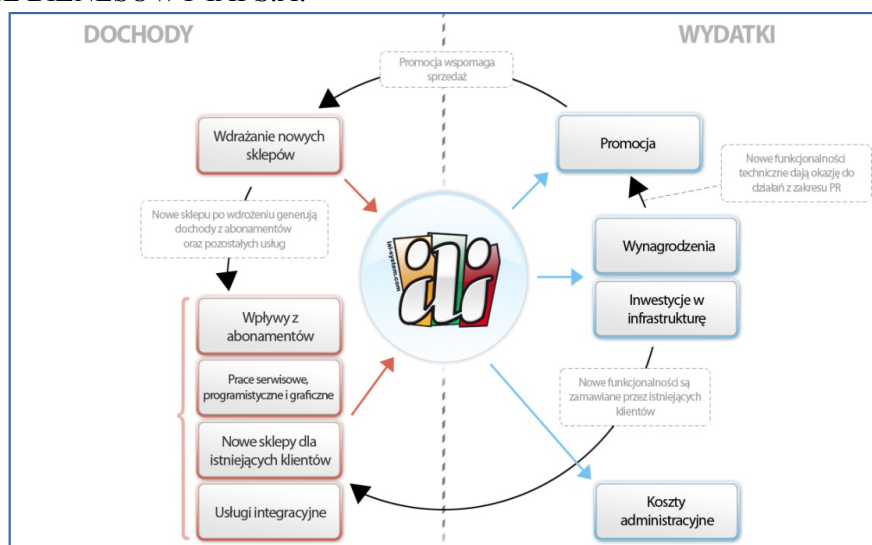
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który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

- Wielojęzyczną, darmową wizytówkę RWD lub Łatwą integracją z dowolną witryną
- Zarządzanie obiegiem rezerwacji
- Mobilność: aplikacja mobilna pozwalająca zarządzać rezerwacjami oraz interface widgetu przygotowany pod kątem urządzeń mobilnych
- Przyjazny i prosty interfejs obsługiwany po polsku, niemiecku i angielsku
- Bezpieczny system płatności obsługujący wiele walut i sposobów rozliczeń
- Wersję mobilną, RWD Widgetu i wizytówki

- Możliwość uruchomienia strony wizytówki z własną grafiką, template i we własnej domenie plus personalizacja wyglądu
- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (PMS)

IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz IdoSell Booking tworzone są według najnowocześniejszych technologii internetowych. Model usługi oparty jest o SaaS (ang. Software as a Service) oraz cloud computing (tzw. chmura). Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą, dając efekt synergii. **Kluczowa dla sukcesu finansowego Firmy jest strategia sprzedaży usługi, oparta na wynajmie aplikacji (SaaS), a nie na jej jednorazowej sprzedaży. Wymusza ona nowoczesne i skuteczne podejście do zarządzania firmą, projektami, relacjami z klientami oraz generuje pozytywny, stale rosnący i zapewniający bezpieczeństwo finansowe przepływ gotówki.**

MODEL BIZNESOWY IAI S.A.



Źródło: IAI Spółka Akcyjna.

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) dla jednego sklepu wynosi od 149 zł netto w najniższym planie taryfowym do 9999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Ponadto oferowane są indywidualnie, niestandardowe plany dla najbardziej wymagających klientów. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz oraz elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty. Więcej informacji znajduje się w [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

Wdrożenia nowych sklepów prowadzone są według wypracowanych reguł, które gwarantują przewidywalny koszt, czas i jakość. [Ceny wdrożeń różnicują się według czasu, jaki potrzebny jest na przygotowanie sklepu w wybranym pakiecie graficznym. Najtańsze wdrożenie nie zawiera prac graficznych, mając naliczoną tylko opłatę aktywacyjną \(599 zł netto lub 0 złotych przy umowie zawarte, ale pozwala na stworzenie bardzo zindywidualizowanego wyglądu sklepu i aplikacji mobilnej. Istnieje też możliwość stworzenia indywidualnego pakietu wdrożeniowego o ustalonym przez klienta zakresie i budżecie.](#) Podobnie w IdoSell Booking możliwe jest wykupienie [kompleksowej usługi konfiguracji](#) oraz [wdrożenia własnej strony Wizytówki obiektu w bardzo atrakcyjnej cenie](#). Ceny wdrożeń są atrakcyjne i przystępne zarówno dla małych, jak i średnich oraz dużych klientów. Standaryzacja procedur zapewnia możliwości masowej obsługi



klienta. Wszystkie prace i usługi, które wykonuje Spółka są kalkulowane pod względem rentowności godziny pracy poświęconej realizacji danego zadania. Kalkulacja dotyczy cen wdrożeń, na które składają się czas pracy grafików, instalacje sklepów, opłaty abonamentowe, obejmujące pracę administratorów, pracę działu wsparcia oraz wszelkie zmiany programistyczne i graficzne w sklepach. Dzięki jasnej polityce cenowej Spółka osiąga rentowność z każdej przepracowanej godziny, zapobiegając rozliczaniu klientów według różnych stawek.

Wdrożenia usług IdoSell Booking opierają się model [prowizyjny](#) lub [ryczałtowy](#) (zależnie od wielkości biznesu klienta i jego wygody) oraz opłaty za usługi dodatkowe, na przykład [graficzne](#). [Dużi klienci mogą skorzystać z opłat abonamentowych, kalkulowanych indywidualnie](#), wtedy nie ponoszą opłat prowizyjnych. W modelu prowizyjnym, prowizja pobierana jest tylko za rezerwacje złożone przez Widget oferowany za pomocą usługi. Klienci IdoSell Booking ponoszą opłatę 49 zł rocznie oraz 1% od wartości rezerwacji, więcej informacji znajduje się na [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

Wszystkie sklepy tworzone w oparciu o IAI-Shop.com (IdoSell Shop) oraz usługi z zakresu IdoSell Booking cechują się architekturą pozwalającą na bardzo dobre indeksowanie i pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach internetowych. **Cechą wyróżniającą IAI-Shop.com jest możliwość bardzo elastycznego dopasowania do profilu i branży niemal każdego klienta. IAI jest liderem w wielu rozwiązaniach integracyjnych. Rozwiązania są tworzone w myśl idei Otwartego Software as a System, pozwalając na integrację wielu różnych usług od wielu różnych innych podmiotów, np.: agencji interaktywnych, firm zajmujących się usługami internetowymi takimi jak systemy CRM lub usług kurierskich.** Otwarta architektura pozwala na tworzenie wielu nowych zastosowań, ciekawych wdrożeń i tworzy w ten sposób ekosystem obok obu usług Emitenta. W ten sposób Emitent buduje naturalne, nowe kanały sprzedaży swoich usług.

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

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

Kolejnym wyróżnikiem oferty IAI na rynku jest **kompleksowa obsługa marketingu wielokanałowego (multi-channel) i integracji sprzedaży internetowej i tradycyjnej (omnichannel) oraz [sprzedaży towarów wirtualnych \(muzyka, e-booki, także jako OPS – One Page Shop, czyli sklep tylko dla jednego towaru\)](#).** Usługa IAI-Shop.com (IdoSell Shop) pozwala na jednoczesną sprzedaż w wielu kanałach dystrybucji: od tradycyjnych sklepów internetowych, przez tematyczne specjalistyczne sklepy internetowe, sklepy multibrandowe, programy lojalnościowe, partnerskie, sprzedaż mobilną, aukcje internetowe, porównywarek, f-



commerce i wiele innych możliwości. Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowania wyników oraz testom A/B klienci Spółki uzyskują dokładne wyniki prowadzonej sprzedaży i mogą skupiać się na optymalnych dla nich rozwiązaniach. [Dodatkowo w pełni wspiera i automatyzuje dropshipping i cross-docking - czyli logistyka bez magazynu](#). Dropshipping i cross-docking to dwa podejścia do sprzedaży, w których sklep internetowy sprzedaje towar którego fizycznie nie posiada. Te rozwiązania szczególnie polecane są dla sklepów zaczynających swoją działalność oraz już funkcjonujących, a chcących poszerzyć swój asortyment.

Spółka oferuje również aplikacje pomocnicze, które wspomagają korzystanie z IAI-Shop.com (IdoSell Shop) i działają w jednej chmurze programów, idealnie współpracując ze sobą. Takimi aplikacjami są:

- **Bridge** - praktycznie bezobsługowy program komunikujący sklep IAI-Shop.com z wewnętrznym programem fakturowo-księgowym klienta. Pozwala na kontrolę nad ofertą, magazynem, oraz obsługiwaniem zamówień z Internetu bezpośrednio z systemu f-k lub zarządzania hotelem. Automatyczna wymiana danych o cenach, stanach magazynowych, rezerwacjach i zamówieniach pozwala klientom skoncentrować się na sprzedaży. [Dowiedz się więcej o Bridge na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **IAI POS** - aplikacja do obsługi kasowej sklepu i odbiorów osobistych, realizując strategię omni-channel. Dzięki współpracy z drukarkami fiskalnymi oraz czytnikami kodów kreskowych, z powodzeniem zastąpi inny system sklepowy, zwłaszcza jeżeli firma ma wiele punktów kasowych. POS korzysta z gospodarki magazynowej IAI-Shop.com, co pozwala na automatyczną wymianę informacji i synchronizację stanów magazynowych ze sklepem internetowym. Dodatkowo program pozwala na pracę bez stałego połączenia z Internetem. [Dowiedz się więcej o POS na stronie WWW IAI S.A.](#)
- **IAI Downloader** – program służący do importowania i aktualizowania oferty na podstawie danych pochodzących od dostawcy. Aplikacja łączy sklep z hurtownią, pobiera ofertę wraz z cenami, opisami i zdjęciami oraz w kilka chwil umieszcza ją w Twoim sklepie. Automatycznie przeprowadza także kolejne aktualizacje danych w sklepie, w razie zmiany dostępności i cen produktów w hurtowniach. IAI Downloader działa w oparciu o stworzony przez IAI S.A. format IOF ([więcej o IOF](#)), a także o formaty XML i CSV. Program IAI Downloader jest przeznaczony dla sklepów, które chcą zautomatyzować proces importowania i aktualizowania oferty od dostawców. Oprócz kompleksowych integracji z hurtowniami, IAI Downloader pozwala przeprowadzać jednorazowe importy towarów (np. w przypadku przenoszenia towarów do sklepu IAI-Shop.com z poprzednio używanej platformy), oraz masowe aktualizacje na istniejących już w Panelu Administracyjnym IAI-Shop.com towarach. [Dowiedz się więcej o Downloaderze na stronach IAI S.A.](#)
- **IAI Printer** - to zewnętrzna aplikacja uruchamiana w środowisku Windows po stronie klienta. Działa jako serwer wydruku paragonów fiskalnych i dokumentów sprzedaży z panelu administracyjnego oraz z aplikacji pomocniczej IAI POS i IAI Scanner. Zaletą aplikacji jest szybki proces konfiguracji drukarek oraz prosty mechanizm działania - jako usługi nasłuchującej na określonym porcie i adresie IP. [Dowiedz się więcej o IAI Printer na stronach IAI S.A.](#)
- **IAI Scanner**- Podstawą działania każdego dużego sklepu jest system WMS do obsługi magazynu i procesu realizacji zamówień, zwrotów i reklamacji. Aby sprawnie nim zarządzać i automatyzować pracę obsługi stworzono specjalne urządzenia - kolektory danych. Spółka stworzyła własny system, instalowany na kolektorach danych, który spina w całość zdarzenia zachodzące w hali magazynowej z tymi, które odpowiadają za pracę całego sklepu internetowego. IAI Scanner to aplikacja, która umożliwia wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie



zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. IAI Scanner kładzie kres długim i żmudnym procesom logistycznym związanym z przyjmowaniem oraz wydawaniem towarów oraz inwentaryzacją. Redukcja czasu wykonywania operacji magazynowych. Efektywniejsza i bezpieczniejsza obsługa logistyki. Zmniejszenie ryzyka popełnienia błędów ludzkich. [Dowiedz się więcej o IAI Scanner na stronach IAI S.A.](#)

- **IAI ERP Exporter** - to darmowa dla wszystkich klientów IAI-Shop.com (IdoSell Shop) aplikacja, dzięki której sklep pobierze z panelu administracyjnego IAI-Shop.com dokumenty magazynowe, sprzedaży oraz wpłat i wypłat w uniwersalnym formacie EDI++ (EPP). W ten sposób pobrane pliki szybko można zaimportować do swojego programu sprzedażowo-magazynowego, czy przekazać do swojego biura rachunkowego. IAI ERP Exporter skraca czas przepływu dokumentów i automatyzuje proces pobierania ich w formie elektronicznej. Dzięki zastosowaniu Java, można go uruchomić na dowolnym systemie operacyjnym, w tym Windows, MacOS i Linux. [Dowiedz się więcej o IAI ERP Exporter](#)
- **Aplikacje mobilne sklepów internetowych** - Dzięki aplikacji mobilnej dla IAI-Shop.com (IdoSell Shop) konsument jest na bieżąco z najnowszymi promocjami i trendami, niezależnie od czasu i miejsca, w którym się znajduje. Może też szybko i bezpiecznie złożyć zamówienie. Interfejs aplikacji tworzony jest na wzór wersji mobilnej lub RWD sklepu, co pozwala zachować spójność identyfikacji wizualnej marki. Aplikacja projektowana jest na platformy App Store (iPhone) oraz Google Play (Android).
- **Mobilna aplikacja do zarządzania rezerwacjami IdoSell Booking** - aplikacja na iPhone i Android pozwala na obsługę rezerwacji, bez potrzeby logowania się do panelu administracyjnego, w dowolnym miejscu i czasie. Dzięki możliwości pracy w trybie offline, dodawaniu i zarządzaniu rezerwacjami, blokowaniu dostępności terminów, automatycznej synchronizacji oraz nieskomplikowanemu i intuicyjnemu interfejsowi sprawdza się w szybkim zarządzaniu obiektami noclegowymi. [Więcej na stronach IAI S.A.](#)
- **IdoSell Booking Bridge** - aplikacja dedykowana dla właścicieli obiektów noclegowych, którzy korzystają z systemu X2Hotel firmy Adith, KWHotel Standard firmy Kajware lub S4H Hotel firmy S4H Spółka z o.o. IdoSell Booking Bridge łączy panel programu rezerwacji hotelowej IdoSell Booking z oprogramowaniem hotelowym, przenosząc do niego informacje o rezerwacjach, cenach i danych klientów oraz w drugą stronę przenosząc do internetu informacje o wolnych miejscach i terminach. Pozwala na prowadzenie równoległe rezerwacji offline i on-line. IdoSell Booking Bridge jest aplikacją dla systemu operacyjnego Windows, instalowaną i uruchamianą na stacjonarnym komputerze. [Dowiedz się więcej o IdoSell Booking Bridge.](#)

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

lub wyglądzie sklepu. Każdy klient obciążany jest taką samą stawką godzinową za pracę grafików lub programistów.

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

Z analizy rynku wynika, że coraz mniej sklepów internetowych korzysta z oprogramowania darmowego lub wytwarzanego we własnym zakresie. Firmy zdecydowanie częściej decydują się na zakup gotowych rozwiązań. Koszty dostosowywania i rozwijania oprogramowania wewnątrz firmy handlowej są nieproporcjonalnie wysokie w porównaniu z zakupem lub wynajmem gotowego systemu sprzedaży w SaaS. Popularne programy oferowane jako open-source tj. Prestashop lub Magento nie są darmowe a na pewno nie są tanie we wdrożeniu i utrzymaniu. Klient ponosi koszty nie tylko samej licencji, ale również jej konfiguracji, dostosowania do własnych potrzeb oraz wykorzystania infrastruktury serwerowej. Koszty takiego sklepu w oparciu o Magento mogą wynosić nawet kilkaset tysięcy złotych rocznie. Cieszą się pewną popularnością z uwagi na to, że są otwarte i są przedstawiane jako rozwiązania w pełni dostosowalne do potrzeb klientów. Jednak ze względu na wysoką cenę oraz często problemy z dalszym rozwojem oraz kosztami instalacji i utrzymania, nie trafiają do szerokiego grona klientów. . Dużą wadą systemów otwartych jest to, że pochodzą z USA i pomimo utworzenia polskich wersji językowych, nie oddają w pełni realiów panujących w Unii Europejskiej. Przejawia się to przede wszystkim w braku wsparcia dostaw, firm kurierskich, zarządzaniu podatkiem VAT. Tworzone są przez wielu informatyków na całym świecie, którzy sami zwykle nie prowadzą sklepu internetowego, przez co wiele funkcji, które posiadają systemy, jest bezużytecznych. Wszystkie te aspekty podnoszą całkowity, realny koszt utrzymania i korzystania z systemu opartego o rozwiązania otwarte.

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

Struktura akcjonariatu

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

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 14 listopada 2017 r.

	Seria A	Seria B i C (dopuszczone do obrotu na NewConnet)	Łączna liczba akcja	Udział Procentowy
Paweł Fornalski	4 893 750	537 669	5 431 419	66,59%
Sebastian Muliński	1 856 250	209 480	2 065 730	25,33%
Pozostali Akcjonariusze		659 086	659 086	8,08%
Razem	6 750 000	1 406 235	8 156 235	100,00%

Struktura głosów na WZA na 14 listopada 2017 r.

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

	Głosy na WZA	Udział procentowy
Paweł Fornalski	10 325 169	69,27%
Sebastian Muliński	3 921 980	26,31%
Pozostali Akcjonariusze	659 086	4,42%
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