



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 stycznia 2017 r. do 31 marca 2017 r.

Szczecin, 15 maja 2017 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI	3
ORGANY SPÓŁKI	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWĘ O PRACĘ W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 31 MARCA 2017 R.	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA PIERWSZY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITAŁE WŁASNYM	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM	11
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	12
OLBRZYMI SUKCES WebCAMPu#2, KTÓRY PRZYCZYNIŁ SIĘ DO KOLEJNEJ IMPREZY, TYM RAZEM PHP CAMP #1	12
ATM (GPW: ATM) SPRZEDAJE SERWERY PRZEZ IAI-SHOP.COM – WDROŻENIE DLA LIDERA POLSKIEGO RYNKU DATA CENTER	13
IDOSELL BOOKING ROZSZERZONY O PRACE GRAFICZNE – NOWE MOŻLIWOŚCI DLA KLIENTÓW ORAZ PRZYCHODY DLA IAI	13
MASKA STANDARD ZOSTAŁA ZGŁOSZONA I ZASTRZEŻONA JAKO WZÓR PRZEMYSŁOWY	14
Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	15
ZDALNE ROZPATRYWANIE REKLAMACJI ZAPEWNIĄ W KAŻDYM SKLEPIE POZIOM OBSŁUGI KLIENTA W NAJWYŻSZYM STANDARDZIE	15
PEŁNA AUTOMATYZACJA DROPSHIPPINGU TWORZY ZUPEŁNIE NOWE MODELE DYSTRYBUCJI TOWARÓW	16
PEŁNE WYKORZYSTANIE RABATÓW W OMNICHANNEL – KLIENT ZAWSZE BĘDZIE DOBRZE OBSŁUŻONY, BEZ WZGLĘDU NA TO CZY JEST W E-SKLEPIE, CZY W SKLEPIE STACJONARNYM	17
DZIĘKOWANIE ZA ZAKUPY W TAKI SPOŚÓB, ŻEBY KLIENT KUPOWAŁ WIĘCEJ	18
ELEKTRONICZNE FAKTURY W TROSCIE O E-HANDEL I ŚRODOWISKO NATURALNE	19
LEPSZA ANALITYKA SPRZEDAŻY POMAGA ROZWIJAĆ BIZNES	20
KOLEJNE UŁATWIENIA W ŁĄCZENIU AUKCJI INTERNETOWYCH ZE SKLEPEM	20
DUŻO NOWYCH ROZWIĄZAŃ Z USABILITY ZWIĘKSZAJĄCYCH KONWERSJĘ	21
NOWE WIZYTÓWKI I KALENDARZ REZERWACJI ZWIĘKSZAJĄ KONWERSJĘ ORAZ POZWALAJĄ NA PERSONALIZACJĘ	24
KOLEJNY ZINTEGROWANY SYSTEM HOTELOWY Z IDOSELL BOOKING	26
STATYSTYKA I ANALITYKA POZWAŁA LEPIEJ ZARZĄDZAĆ SPRZEDAŻĄ MIEJSC	27
KOLEJNE SYSTEMY PŁATNOŚCI UŁATWIWIAJĄ ZŁOŻENIE REZERWACJI	27
UŁATWIENIA W WYKORZYSTANIU CHANNEL MANAGERA I ZARZĄDZANIA WIELOMA OBIEKTAMI	28
Przedmiot działalności Spółki	29
Struktura akcjonariatu	35

Informacje ogólne

Dane spółki

NAZWA SPÓŁKI:	IAI Spółka Akcyjna
SIEDZIBA, ADRES:	Szczecin, al. Piastów 30 71-064 Szczecin
NR TELEFONU, FAKSU:	tel.: + 48 91 443 66 00 fax.: +48 91 443 66 08
ADRES STRONY INTERNETOWEJ:	www.iai-sa.com
ADRES POCZTY ELEKTRONICZNEJ:	office@iai-sa.com
SĄD REJESTROWY:	Sąd Rejonowy Szczecin-Centrum w Szczecinie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
DATA REJESTRACJI W KRS:	2 kwietnia 2009 roku
NR KRS:	000325245
NR REGON:	320147706
NIP:	8522470967

Organy spółki

W skład Zarządu IAI S.A. na dzień 31 marca 2017 roku wchodził:

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

W skład Rady Nadzorczej IAI S.A. na dzień 31 marca 2017 roku wchodził:

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

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 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

31 marca 2017 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 31 osób, wobec 32 na koniec marca 2016 roku.

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.03.2017	w złotych na 31.03.2016
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	160 919,65	240 775,82
Rzeczowe aktywa trwałe	822 045,25	280 153,68
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
Zapasy		0,00
Należności krótkoterminowe	1 826 314,07	2 742 488,77
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	6 170 120,03	4 764 057,57
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	252 250,90	141 523,99
AKTYWA RAZEM	10 447 332,90	9 382 381,83
Kapitał własny	6 554 798,91	4 550 757,12
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	3 816 321,68	4 755 220,40
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	10 447 332,90	9 382 381,83

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.01- 31.03.2017	w złotych za 01.01- 31.03.2016	w złotych za 01.01- 31.03.2017 ¹	w złotych za 01.01- 31.03.2016 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	5 861 429,93	4 139 738,25	5 861 429,93	4 139 738,25
Koszty działalności operacyjnej	4 339 114,05	3 275 054,22	4 339 114,05	3 275 054,22
Amortyzacja	56 078,18	37 745,65	56 078,18	37 745,65
Zysk/strata na sprzedaży	1 522 315,88	864 684,03	1 522 315,88	864 684,03
Pozostałe przychody operacyjne	78 758,81	48 470,21	78 758,81	48 470,21
Pozostałe koszty operacyjne	1 605,60	1 956,02	1 605,60	1 956,02
Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 599 469,09	911 198,22	1 599 469,09	911 198,22
Przychody finansowe	6 053,76	4 715,73	6 053,76	4 715,73
Koszty finansowe	19,79	97,49	19,79	97,49
Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 605 503,06	915 816,46	1 605 503,06	915 816,46
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	1 605 503,06	915 816,46	1 605 503,06	915 816,46
Podatek dochodowy	274 751,00	115 459,00	274 751,00	115 459,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,000,00	0,00	0,000,00
Zysk / strata netto	1 330 752,06	800 357,46	1 330 752,06	800 357,46

1 Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 31 marca 2017 r.

Pozycja	W złotych na 31.03.2017	W złotych na 31.03.2016
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	160 919,65	240 775,82
Rzeczowe aktywa trwałe	822 045,25	280 153,68
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	1 179 870,00	1 179 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	35 813,00	33 512,00
Razem aktywa trwałe	2 198 647,90	1 734 311,50
Aktywa obrotowe		
Zapasy	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 826 314,07	2 742 488,77
Inwestycje krótkoterminowe	6 170 120,03	4 764 057,57
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	252 250,90	141 523,99
Razem aktywa obrotowe	8 248 685,00	7 648 070,33
AKTYWA RAZEM	10 447 332,90	9 382 381,83
PASYWA		
Kapitał własny		
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Należne wpływy na kapitał podstawowy	0,00	0,00
Udziały własne	0,00	0,00
Kapitał zapasowy	1 840 350,55	1 775 235,55
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	605 051,51	345 608,40
Zysk (strata) z lat ubiegłych	1 963 021,29	813 932,21
Zysk (strata) netto roku bieżącego	1 330 752,06	800 357,46
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	6 554 798,91	4 550 757,12
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	76 212,31	76 404,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	3 816 321,68	4 755 220,40
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	3 892 533,99	4 831 624,71
PASYWA RAZEM	10 447 332,90	9 382 381,83

Rachunek zysków i strat za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.17	W złotych za 01.01-31.03.16	W złotych na 31.03.2017 ¹	W złotych na 31.03.2016 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	5 861 429,93	4 139 738,25	5 861 429,93	4 139 738,25
Przychody netto ze sprzedaży produktów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody ze sprzedaży usług	5 861 429,93	4 139 738,25	5 861 429,93	4 139 738,25
B.Koszty działalności operacyjnej	4 339 114,05	3 275 054,22	4 339 114,05	3 275 054,22
Amortyzacja	56 078,18	37 745,65	56 078,18	37 745,65
Zużycie materiałów i energii	71 765,81	20 555,31	71 765,81	20 555,31
Usługi obce	3 263 830,22	2 332 240,80	3 263 830,22	2 332 240,80
Podatki i opłaty	16 520,57	10 236,40	16 520,57	10 236,40
Wynagrodzenia	802 603,72	757 295,87	802 603,72	757 295,87
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	114 217,89	111 829,16	114 217,89	111 829,16
Pozostałe koszty rodzajowe	14 097,66	5 151,03	14 097,66	5 151,03
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	1 522 315,88	864 684,03	1 522 315,88	864 684,03
D.Pozostałe przychody operacyjne	78 758,81	48 470,21	78 758,81	48 470,21
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	75 609,76	0,00	75 609,76	0,00
Dotacje	0,00	39 344,85	0,00	39 344,85
Inne przychody operacyjne	3 149,05	9 125,36	3 149,05	9 125,36
E.Pozostałe koszty operacyjne	1 605,60	1 956,02	1 605,60	1 956,02
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne koszty operacyjne	1 605,60	1 956,02	1 605,60	1 956,02
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 599 469,09	911 198,22	1 599 469,09	911 198,22
G.Przychody finansowe	6 053,76	4 715,73	6 053,76	4 715,73
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00
Odsetki	6 053,76	4 704,06	6 053,76	4 704,06
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	0,00	11,67	0,00	11,67
H.Koszty finansowe	19,79	97,49	19,79	97,49
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	19,79	97,49	19,79	97,49
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	1 605 503,06	915 816,46	1 605 503,06	915 816,46
J.Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

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

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

Strona 6/35

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	1 605 503,06	915 816,46	1 605 503,06	915 816,46
L.Podatek dochodowy	1 330 752,06	115 459,00	1 330 752,06	115 459,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	1 330 752,06	800 357,46	1 330 752,06	800 357,46

Rachunek przepływów pieniężnych za pierwszy kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.01-31.03.17	W złotych za 01.01-31.03.16	W złotych na 31.03.2017 ²	W złotych na 31.03.2016 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	1 330 752,06	800 357,46	1 330 752,06	800 357,46
II. Korekty o pozycje	-533 584,36	215 627,34	-533 584,36	215 627,34
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	797 167,70	1 015 984,80	797 167,70	1 015 984,80
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II.Wydatki	593 433,97	29 078,77	593 433,97	29 078,77
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-593 433,97	-29 078,77	-593 433,97	-29 078,77
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I.Wpływy	0,00	151 000,00	0,00	151 000,00
II.Wydatki	0,00	0,00	0,00	0,00
III.Środki pieniężne netto z działalności finansowej	0,00	151 000,00	0,00	151 000,00
D.Przepływy pieniężne netto razem	203 733,73	1 137 906,03	203 733,73	1 137 906,03
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	5 966 386,30	3 626 151,54	5 966 386,30	3 626 151,54
G.Środki pieniężne na koniec okresu	6 170 120,03	4 764 057,57	6 170 120,03	4 764 057,57

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 31.03.2017	w złotych na 31.03.2016
I. Kapitał własny na początek okresu	5 224 046,85	3 750 399,66
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	6 554 798,91	3 750 399,66
II Kapitał własny na koniec okresu	6 554 798,91	4 550 757,12
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	6 554 798,91	4 550 757,12

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

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

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

2 Wartości narastająco za kolejne kwartały danego roku

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

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

Strona 7/35

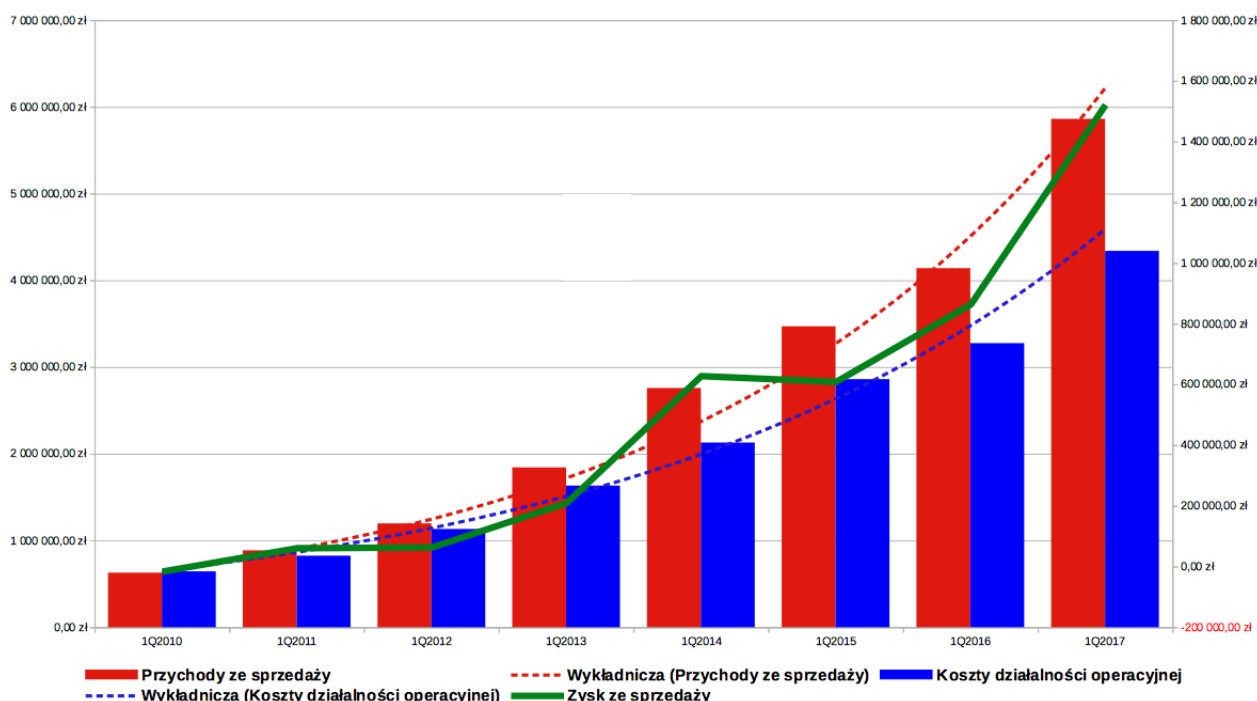
dzień bilansowy w następujący sposób:

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

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

IAI S.A. otwiera 2017 rok z rekordowymi przychodami kwartalnymi, które wzrosły wobec I kwartału 2016 roku o 41,5%, ale jednocześnie są aż o 14,5% wyższe od poprzedniego, wówczas rekordowego, IV kwartału 2016 roku. To pokazuje na jakiej ścieżce szybkiego wzrostu jest Spółka, co w powiązaniu z zyskiem netto na poziomie 1,33 miliona złotych (wzrost o 66% wobec IQ2016) jest bardzo dobrą informacją dla inwestorów.

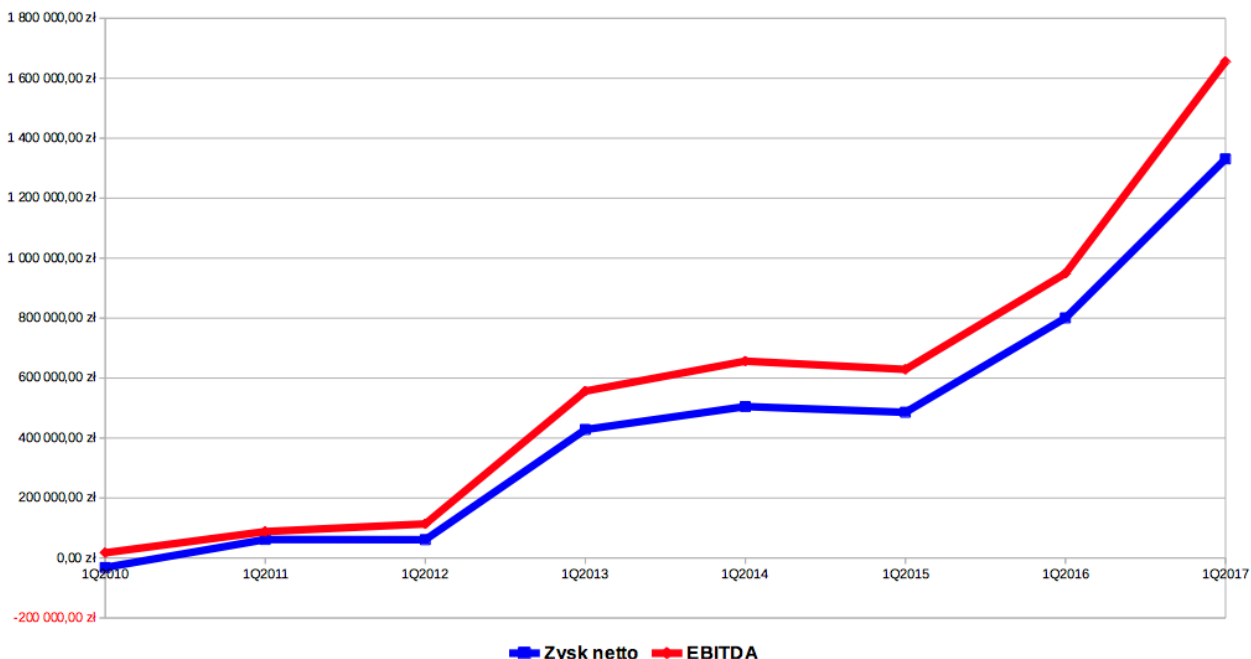
Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej oraz zysk ze sprzedaży w kolejnych pierwszych kwartałach



Kolejny kwartał z rzędu bardzo szybko rosną przychody IAI S.A. Przy wzroście przychodów ze sprzedaży o 41,5% w porównaniu do I kwartału 2016 roku, **koszty w tym samym czasie wzrosły o niespełna 32,5%**. To przekłada się na bardzo szybki wzrost zyskowności Spółki. ROS wynosi po pierwszym kwartale **22,7%** (19,3% w IQ2016) a **zysk ze sprzedaży jest 76% wyższy niż rok wcześniej i 2,5 razy wyższy niż w IQ2015**.

Wysoka rentowność widoczna jest także w analizie finansowej. **Na bardzo wysokim poziomie jest także wskaźniki ROE wynoszący tylko po pierwszym kwartale 22%**, pokazując efektywne wykorzystanie kapitałów Spółki. **EBITDA po pierwszym kwartale, według szacunków, jest na poziomie połowy tego co w całym 2016 roku**.

Zysk netto i EBITDA w kolejnych pierwszych kwartałach



Spółka utrzymuje rentowność pomimo, że systematycznie inwestuje w nowe rozwiązania i wprowadza coraz bardziej kompleksowe usługi. Wynika to z efektu skali, czyli tego, że przy coraz większej 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 zatrzymywanie gotówki. W wyniku tej strategii koszty pracy działu R&D, czyli wszelkich prac rozwojowych Spółka księguje w bieżących wydatkach i nie obciąża konta „Wartości niematerialne i prawne”. **Stąd bieżący wynik finansowy oraz EBITDA nie są zwiększane, przez odłożenie w czasie zaksięgowania kosztów wynagrodzeń, a następnie amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych.** Koszty prac rozwojowych są ponoszone i księgowane na bieżąco, koszty nie są kapitalizowane.

Spółka cechuje się bardzo wysoką płynnością. Współczynniki płynności CR i QR są na poziomie około 2,1 a CashRatio 1,6 co pokazuje bardzo bezpieczną sytuację finansową Spółki. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy, pozwalają finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia i inwestycji w infrastrukturę) oraz dalsze inwestycje ze środków własnych.

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



krytyczną, wzrost wskaźników pokazujących zyskowność, jest bardzo duży. Obrazuje to właśnie zachodzący w Spółce efekt skali.

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

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

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

Pozyskiwanie ambitnych ludzi przekłada się na ambitne wdrożenia.

Olbrzymi sukces WebCampu#2, który przyczynił się do kolejnej imprezy, tym razem PHP Camp #1

WebCamp, to impreza organizowana przez IAI, łącząca edukację oraz rywalizację dla młodych, ambitnych osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności techniczne w IT i planują karierę jako webdeveloperzy. Przy okazji najlepsi uczestnicy uzyskują możliwość stażu w IAI S.A. **Pozyskanie ambitnych, wysokiej klasy osób do IAI S.A. w prosty sposób przekłada się na jej rozwój. Sama impreza okazała się wielkim sukcesem. Zgłosiło się prawie 500 osób, z których na trzydniową imprezę zostało wybranych najlepszych 30, a z tych najlepszych, staż w IAI rozpoczęło 5 osób.**



[Webcamp #2 przebiegała w bardzo dobrej atmosferze](#), obila się szerokim echem w branży IT oraz mediach.

Po tym sukcesie ruszyła promocja kolejnej imprezy o bardzo podobnym charakterze, ale dedykowanej **[początkującym programistom PHP, czyli PHP Camp #1](#)**. Już teraz można napisać, że zainteresowanie jest bardzo duże i to wydarzenie, również okaże się sukcesem.

Imprezy edukacyjne skierowane do środowiska IT budują dobrą markę IAI oraz pozwalają Spółce prowadzić sprawna rekrutację. Zainteresowanie nimi potwierdza też, że ambitni ludzie chcą pracować w IAI, co zapewnia jej dalsze perspektywy rozwoju.



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

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

Strona 12/35

ATM (GPW: ATM) sprzedaje serwery przez IAI-Shop.com – wdrożenie dla lidera polskiego rynku data center.

The screenshot displays the 'Wybierz parametry' (Choose parameters) section of the IAI-Shop.com website. It features two server configuration cards. The first card, 'S.10.SSD', shows an Intel Core i3 processor, 8 GB RAM, and a 120 GB SSD, priced at 179,00 zł/mc. The second card, 'S.20', shows an Intel Xeon E3-1220 processor, 8 GB RAM, and 2 x 1 TB SATA disks, priced at 215,00 zł/mc. Both cards include a 'zamów' (order) button and a 'Pokaż wszystkie' (show all) button at the bottom left of the configuration area.

ATM S.A. (GPW: ATM) jest notowanym na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie liderem polskiego rynku centrów danych i ekspertem w zakresie bezpieczeństwa transmisji i przetwarzania danych. Pod marką [Atman](#) świadczy usługi kolokacji i hostingu oraz usługi w chmurze we własnych centrach danych o łącznej powierzchni 13 600 mkw. [Ciekawe w tym wdrożeniu jest to, że Atman.pl zastąpił swoją dotychczasową stronę internetową odświeżonym portalem sprzedażowym, opartym o IAI-Shop.com.](#) To bardzo interesujące wykorzystanie rozwiązania znanego z branży e-commerce w oparciu silnik stworzony z myślą o sklepach internetowych. Rozwiązanie, w którym towarami nie są klasycznie pojmowane przedmioty jak odzież, meble, sprzęt sportowy itp., a serwery i moc obliczeniowa. To kolejna duża korporacja, która z powodzeniem wdraża oprogramowanie w SaaS od IAI S.A., wykorzystując je i customizując do swoich specyficznych potrzeb. **Przełamuje to często bezrefleksyjnie powtarzany mit o konieczności tworzenia drogich rozwiązań dedykowanych, kiedy klient jest dużą organizacją. Otwarty SaaS™, który od dłuższego czasu promuje IAI S.A., świetnie się do tego nadaje. Wspólne wdrożenie z ATM S.A., przełoży się na kolejne ciekawe projekty w przyszłości, które w naturalny sposób zwiększą przychody Spółki.**

IdoSell Booking rozszerzony o prace graficzne – nowe możliwości dla klientów oraz przychody dla IAI

Istotną zmianą w IdoSell Booking było wprowadzenie [pakietów wdrożeniowych. Nie jest to tylko zapis w Cenniku, ale odpowiedź na faktyczne zapotrzebowanie rynku związanego z pracami webdeveloperskimi dla hoteli i ośrodków noclegowych.](#) Pozwoli to zwiększyć przychód z jednego Klienta IdoSell Booking przez oferowanie kompleksowych usług z zakresu mechanizmu do realizacji transakcji oraz prac graficznych wykorzystując wykorzystując wieloletnie i

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

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

Strona 13/35



wielopoziomowe doświadczenie IAI-Shop.com. **To, w zakresie usług, bardzo zbliża obie usługi oferowane przez IAI S.A. i jest to zmiana w całej koncepcji usługi IdoSell Booking.** Zmiana jest skierowana do klientów, którzy pragną nadać swojej stronie internetowej unikalny wygląd i szukają bardziej spersonalizowanych rozwiązań, niż te dostępne w darmowych szablonach Wizytówek. **Każde kolejne zamówienie na prace wdrożeniowe w naturalny sposób zwiększą przychody Spółki. To jest także kolejne miejsce do wskazania kompleksowości działań, ponieważ nowe zlecenia na prace graficzne jasno łączą się z tematyką i celem Webcampu prezentowanego również w tym raporcie.**

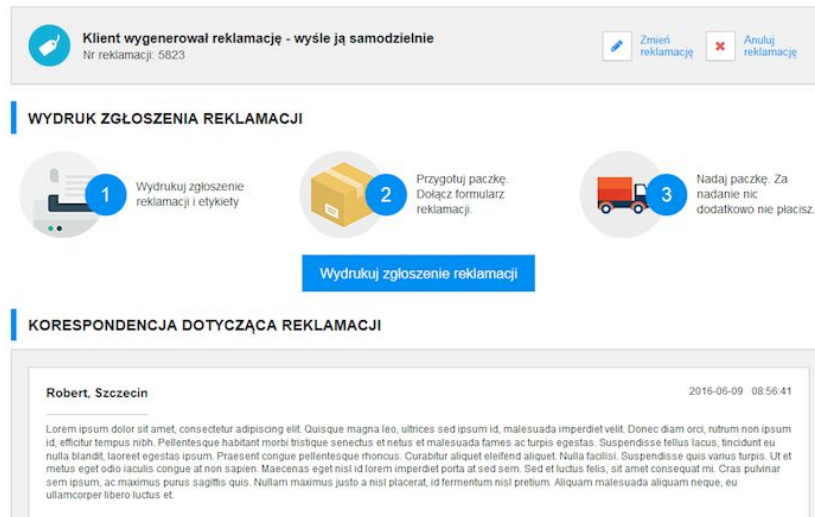
Maska STANDARD została zgłoszona i zastrzeżona jako wzór przemysłowy

IAI S.A. inwestuje wiele zasobów w tworzenie najlepszych możliwych rozwiązań graficznych, z czego z powodzeniem korzystają jej Klienci. Dlatego **Maska STANDARD została zgłoszona i zastrzeżona jako wzór przemysłowy**. Wzór przemysłowy ma na celu chronić warstwę estetyczną, czyli wygląd, danego produktu przed ryzykiem pomyłki wśród odbiorców, gdyby jakiś konkurent chciał robić podobne wdrożenia. Zgodnie z definicją prawną: „wzorem przemysłowym jest nowa i posiadająca indywidualny charakter postać wytworu lub jego części, nadana mu w szczególności przez cechy linii, konturów, kształtów, kolorystykę, strukturę lub materiał wytworu oraz przez jego ornamentację. Uzyskanie ochrony na wzór przemysłowy w Europejskim Urzędzie Patentowym potwierdza unikalność STANDARDU. Jeżeli ktoś będzie kopiował wzornictwo Maski Standard, co może doprowadzić do zmylenia Klientów, da to Spółce podstawę do działań prawnych.

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

Spółka kontynuuje budowanie kompleksowych rozwiązań zwiększających konwersję, przez automatyzację procesów, która uwalnia energię klientów potrzebną do tworzenia lepszych modeli biznesowych.

Zdalne rozpatrywanie reklamacji zapewnia w każdym sklepie poziom obsługi klienta w najwyższym standardzie



Klient wygenerował reklamację - wysył ją samodzielnie
Nr reklamacji: 5823

Zmień reklamację Anuluj reklamację

WYDRUK ZGŁOSZENIA REKLAMACJI

1 Wydrukuj zgłoszenie reklamacji i etykiety

2 Przygotuj paczkę. Dołącz formularz reklamacji.

3 Nadaj paczkę. Za nadanie nie dodatkowo nie płać.

Wydrukuj zgłoszenie reklamacji

KORRESPONDENCJA DOTYCZĄCA REKLAMACJI

Robert, Szczecin 2016-06-09 08:56:41

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Quisque magna leo, ultrices sed ipsum id, malesuada imperdiet velit. Donec diam orci, rutrum non ipsum id, efficitur tempus nibh. Pellentesque habitant morbi tristique senectus et netus et malesuada fames ac turpis egestas. Suspendisse tellus lacus, tincidunt eu nulla blandit, laoreet egestas ipsum. Praesent congue pellentesque rhoncus. Curabitur aliquet eleifend aliquet. Nulla facilisi. Suspendisse quis varius turpis. Ut et metus eget odio iaculis congue at non sapien. Maecenas eget nisi id lorem imperdiet porta at sed sem. Sed et luctus felis, sit amet consequat mi. Cras pulvinar sem ipsum, ac maximus purus sagittis quis. Nullam maximus justo a nisi placerat, id fermentum nisi pretium. Aliquam malesuada aliquam neque, eu ullamcorper libero luctus et.

Udostępniając klientom samoobsługowy kreator reklamacji (RMA), zupełną nowość od IAI, każdy sklep może wprowadzić najwyższy poziom obsługi, bez angażowania osób pracujących w sklepie. Każdy sklep może teraz rozpatrywać reklamacje zdalnie, oceniając zdjęcia i opis usterki przekazane przez klientów. Wtedy może zaferować wysyłkę reklamacji wstępnie zweryfikowanych, dając jednocześnie klientom opłacone przesyłki zwrotne do sklepu (np. Poczta Polska w IAI Broker, gdzie koszt może pokryć sklep lub rozliczyć to z klientem). Oszczędza się w ten sposób dużo czasu i pieniędzy w procesie obsługi reklamacji, a klienci otrzymają decyzję oraz towar lub pieniądze szybciej. Do tworzenia i testów przedpremierowych, Spółka zaprosiła

wieloletniego klienta, sklep internetowy dla fanów ASG – Gunfire.pl. Ta współpraca zapewnia wysoką jakość i praktyczność zastosowanych nowości. Spółka wydołała maksymalnie wiele wiedzy i doświadczenia od partnera, dbając o to, aby moduł miał formę uniwersalną i pasował do każdej z branż.

Nowe RMA z jednej strony obniża koszty działania sklepów internetowych, z drugiej buduje większą satysfakcję klientów z korzystania z zakupów. To przyciąga profesjonalnych sprzedawców do oferty Spółki, a sklepom, które już korzystają z IAI-Shop.com zapewnia przewagę konkurencyjną nad sklepami z innych platform.

Pełna automatyzacja dropshippingu tworzy zupełnie nowe modele dystrybucji towarów

Każdy sklep i hurtownia internetowa teraz może obsługiwać automatyczne składanie zamówień dropshippingowych, bez dodatkowego oprogramowania.

Automatyzacja wymiany informacji między dostawcami i odbiorcami w modelu dropshippingowym jest jednym ze Świętych Graali e-commerce. Do tej pory każda hurtownia wymyślała własny sposób rozwiązania tego problemu. Dla sklepów chcących korzystać ze sprzedaży w modelu dropshipping oznaczało to potrzebę kupowania oprogramowania, którego możliwości były ograniczone. Obsługa takiej sprzedaży albo wiązała się ze sprzedażą towarów od innych

dostawców lub z magazynu własnego, albo kosztującymi miliony złotych projektami na napisanie własnego, skomplikowanego systemu. Rozwiązanie IAI-Shop.com jest absolutną rewolucją i wprowadza na masową skalę automatyczną wymianę informacji o zleceniach i automatycznie obsługuje zamówienia dropshippingowe.



Dropshipping jest wtedy, gdy sklep nie posiada własnych towarów w magazynach, tylko w momencie wpłynięcia zamówienia w sklepie internetowym, sklep także składa zamówienie na potrzebne towary u swojego dostawcy (hurtowni dropshippingowej). Ostatecznie to hurtownia wysyła towary do klienta końcowego. Cały proces zobrazowany jest na grafice powyżej.

W IAI-Shop.com, w tym najnowszym rozwiązaniu, gdy do sklepu wpłynie zamówienie od konsumenta i jest ono opłacone, system automatycznie przekazuje zamówienie do hurtowni, a gdy ta wyśle zamówienie do konsumenta, wysyła powiadomienie do sklepu, razem z numerem przesyłki. Sam proces obsługi zamówienia dropshippingowego jest transparentny dla klienta. W połączeniu z automatycznym dostarczaniem faktur elektronicznie (opisywane w dalszej części raportu) powstaje praktycznie możliwość prowadzenia sklepu bez udziału człowieka.

Oczywiście IAI S.A. postawiła na kompleksowość i otwartość, przygotowując rozwiązanie dropshippingowe dla developerów. Jest to rozwiązanie otwarte, tak jak inne otwarte przez IAI

standardy integracji. Spółka liczy, że rynek je wykorzysta i będzie ich używał dla dobra, standaryzacji i rozwoju całej branży. Całą komunikację sklepów z hurtowniami zapewnia otwarty format ICDF i wykorzystujące je CustomerAPI, o których Spółka informowała w poprzednich raportach. Implementacja CustomerAPI w dowolnej hurtowni na świecie, otworzy jej możliwość świadczenia usług dropshippingu dla wszystkich sklepów w IAI-Shop.com.

Wprowadzenie tego rozwiązania pozwala Spółce pozyskiwać bardzo dużo sklepów i hurtowni, które działają w modelu dropshippingowym, co przekłada się na jej przychody.

Pełne wykorzystanie rabatów w omnichannel – klient zawsze będzie dobrze obsłużony, bez względu na to czy jest w e-sklepie, czy w sklepie stacjonarnym



IAI systematycznie kontynuuje strategię omnichannel z wykorzystaniem IAI POS na potrzeby sprzedaży stacjonarnej. Kolejnym krokiem w jej realizacji, jest wprowadzenie obsługi różnorodnych, zachęcających klientów do większych zakupów, rabatów. Omnichannel jest strategią sprzedaży, która przyświeca idei swobodnego przemieszczania się kupujących w sklepach między kanałami sprzedaży, dzięki czemu mogą kupować w wygodnym dla siebie miejscu i czasie. Nowa wersja IAI POS 5.4 obsługuje teraz także bony towarowe, karty podarunkowe oraz oferty specjalne i towary gratisowe. IAI POS na podstawie podanych przez klienta danych (np. nazwiska, adresu e-mail) lub karty stałego klienta, odczyta z panelu IAI-Shop.com możliwe do wykorzystania rabaty oraz przyzna je podczas zakupu w sklepie stacjonarnym. Po wprowadzeniu opisywanej we wcześniejszych raportach miesięcznych i kwartalnych obsługi kuponów i kart rabatowych w stacjonarnych punktach sprzedaży, teraz możliwa jest w nich również obsługa: **rabatów ilościowych** (od ilości lub od wartości zamówionych towarów, klient otrzymuje rabat, gdy w jego zamówieniu znajdzie się określona ilość towaru (wliczając jego warianty i rozmiary), lub gdy suma należności za taki towar osiągnie ustaloną wartość), **rabatów progowych** (aktywują się, gdy wartość zamówienia, na jeden lub wiele towarów, osiąga określoną kwotę, zwaną kwotą progową), **bonów towarowych** (mogą zostać wykorzystane jednorazowo i jedynie w całości - niewykorzystana kwota

przepada, jest to bodziec do zwiększenia wartości zamówienia ponad wartość bonu), **kart podarunkowych** (mogą być używane wielokrotnie i doładowywane po wyczerpaniu salda oraz są zabezpieczone PINem, po złożeniu zamówienia pozostałe saldo dostępne jest przy kolejnych zakupach). W przygotowaniu są kolejne nowości, które wkrótce zostaną wprowadzone i jeszcze bardziej usprawnia egzekwowanie modelu omnichannel przez IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Połączenie nowoczesnych narzędzi promocji w szerokim spektrum urozmaiconej sprzedaży, jakimi są rabaty oraz bony i karty podarunkowe, a następnie skierowanie ich do wybranych oraz nowych lub lojalnych odbiorców sklepu, wzmocni relacje pomiędzy klientem a oferowanym w sklepie asortymentem. Takie rozwiązania trafiają do firm aktywnie rozbudowujących kanały sprzedaży i szukających nowoczesnych rozwiązań w handlu. **To z jednej strony rozbudowuje możliwości rozwoju biznesu obecnych klientów oraz ułatwia pozyskanie nowych klientów. Oba efekty przekładają się naturalnie na wzrost przychodów Spółki.**

Dziękowanie za zakupy w taki sposób, żeby klient kupował więcej

Automatyzacja procesów w marketingu bardzo usprawnia komunikację z klientami, a ta przekłada się na wyższą konwersję i buduje relację z klientami, która procentuje kolejnymi zamówieniami. Ponadto prawo wymaga wysłania klientowi szczegółowych informacji na temat zawartości zamówienia, jego wartości, danych adresowych itp. Standardowe maile są jednak pozbawione wielu ważnych informacji. W efekcie klient widzi co jest do niego wysłane, ale gdy ma jakąś sprawę np. chce zapytać o to czy zamówienie zostało faktycznie wysłane, chce skorzystać z prawa do zwrotu, zgłosić problem albo chce pobrać duplikat faktury, pisze do obsługi sklepu. **[Dlatego w IAI-Shop.com Spółka wprowadziła zupełnie nową wiadomość transakcyjną z podziękowaniem za zakupy oraz informacjami dotyczącymi możliwości zwrotu, reklamacji lub wymiany.](#)** Analizując wnikliwie potrzeby klientów, IAI S.A. zauważyła, że najskuteczniejsze jest wysłanie po każdym zrealizowanym zamówieniu, odrębnej wiadomości z gotowymi, najczęstszymi scenariuszami po sprzedażowymi. Ponieważ IAI-Shop.com zawsze promuje samoobsługę, nowy mechanizm współpracuje doskonale z już przygotowanymi i wprowadzanymi systemami obsługi zamówienia, zwrotów i reklamacji. Każda sekcja wiadomości jest dostosowywana automatycznie do możliwości danego sklepu i jest ukrywana/pokazywana, w zależności od tego, co sklep oferuje. Przykładowo, jeżeli w sklepie nie ma kreatora zwrotów, ułatwiającego klientom samodzielne wygenerowanie zgłoszenia zwrotu, wraz z etykietą zwrotną, a zgłoszenia zwrotów przyjmowane są tylko telefonicznie, wtedy informacja o zwrotach w tym mailu się nie pojawi. Oczywiście taki szablon otrzymał każdy sklep. Wiadomość jest wysyłana odrębnie, dzięki czemu klient nie przeoczy tych informacji. **Każda zmiana, która zwiększa konwersję i zwiększa prawdopodobieństwo utworzenia stałej relacji na linii Klient-Sklep i wykreowanie powracającego klienta zwiększa przychody Spółki przez opłaty abonamentowe oraz prowizyjne.**

Dziękujemy za zakupy w naszym sklepie.
Twoja paczka wkrótce powinna być u Ciebie. Przygotowaliśmy kilka ułatwiających życie porad, na wypadek gdybyś chciał zwrócić, zareklamować lub wymienić zakupiony towar. Prosimy o zapoznanie się z poniższymi informacjami i skorzystanie z przygotowanych przez nas narzędzi, co pozwoli na sprawną i bezproblemową obsługę.

WARTO ZAPOZNAĆ SIĘ Z PONIŻSZYMI INFORMACJAMI:

ZWROT TOWARU
Masz 30 dni na zwrot towaru bez podania przyczyny. Aby Ci to ułatwić przygotowaliśmy wygodny kreator, który poprowadzi Cię krok po kroku przez cały proces, począwszy od wybrania zakupionych towarów poprzez stworzenie zwrotu aż do przygotowania dokumentów. Nasz system także pomoże Ci w nadaniu takiej przesyłki. Ponadto dzięki kreatorowi łatwo wybierzesz nie tylko formę zwrotu pieniędzy ale i sposób zwracania towarów. Darmowa przesyłka zwrotną uzyskasz dzięki naszemu kreatorowi zwrotów, który wygeneruje konkretne zgłoszenie dla zakupionego przez Ciebie produktu.
[Przejdź do kreatora zwrotów](#)

REKLAMACJA
Jeżeli otrzymałeś towar niepełnowartościowy lub jest on uszkodzony, skorzystaj z naszego kreatora do składania reklamacji. Pomoże Ci on łatwo opisać usterkę i dodać zdjęcia uszkodzonego towaru. Dzięki tym informacjom sprawdzimy zasadność reklamacji i wskażemy Ci właściwy sposób zwrotu. W tym możemy zwrócić Ci pieniądze bez konieczności odesyłania towaru. Tylko dzięki naszemu kreatorowi reklamacji. Darmową przesyłkę zwrotną uzyskasz dzięki naszemu kreatorowi reklamacji, który wygeneruje konkretne zgłoszenie dla reklamowanego przez Ciebie produktu.
[Przejdź do kreatora reklamacji](#)

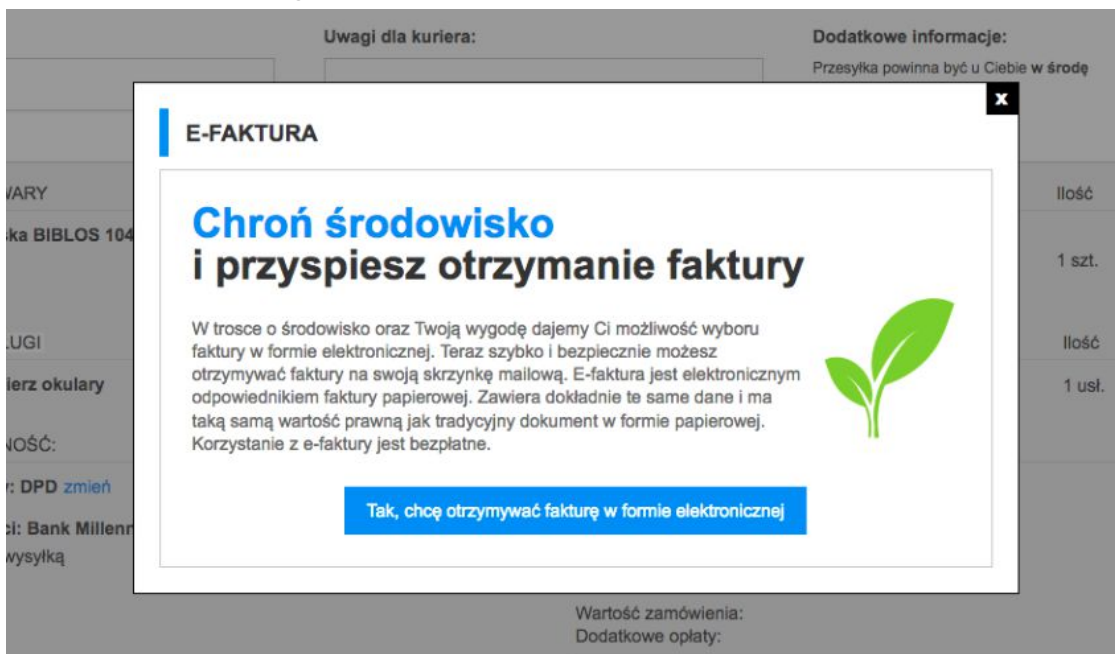
WYMIANA
Masz prawo zwrócić zakupiony przez Ciebie towar bez podania przyczyny. Bez problemu możesz wymienić rozmiar lub zakupić ponownie inny towar. Skorzystaj więc z formularza zwrotu i wskaż opcję zwrotu środków "na saldo". Dzięki temu, podczas kolejnych zakupów lub jak otrzymasz zwrot, będziesz mógł wykorzystać te środki na następne zakupy. Jeżeli wybierzesz zwrot "na saldo" i w ten sposób dokonasz wymiany, to otrzymasz od nas przesyłkę zwrotną "gratis".
[Przejdź do kreatora zwrotów](#)

WIĘCEJ INFORMACJI NA TEMAT TWOJEGO ZAMÓWIENIA:

KOPIA DOKUMENTÓW
Jeżeli potrzebujesz kopii dokumentów sprzedaży lub chcesz sprawdzić ostateczną zawartość zamówienia wystarczy że przejdziesz do strony szczegółów zamówienia. Znajdziesz tam listę towarów, które zostały do Ciebie wysłane.
[Sprawdź szczegóły zamówienia](#)

ŚLEDZENIE PRZESYŁKI
Jeżeli chcesz dowiedzieć się jaki jest numer Twojego zamówienia lub status Twojej przesyłki wystarczy że przejdziesz do szczegółów zamówienia.
[Sprawdź szczegóły zamówienia](#)

Elektroniczne faktury w trosce o e-handel i środowisko naturalne



Dodatkowo, kolejnym atrakcyjnie zautomatyzowanym elementem IAI-Shop.com zostało dostarczenie faktur, które uzupełniają automatyczne informacje po złożeniu zamówienia. [WMS sklepów internetowych IAI-Shop.com zyskał nowy moduł elektronicznego dostarczania faktur, wyposażony w informacje o tym, czy klient pobrał fakturę.](#) Możliwość dostarczania faktur elektronicznie to ogromna wygoda dla sklepu i jego klientów - klient otrzymuje fakturę błyskawicznie, od razu po jej wystawieniu. **Jednak, co chyba najważniejsze, eliminacja papierowych faktur to duże oszczędności kosztów działalności operacyjnej sklepu internetowego.** Nowy moduł wysłał maila z fakturą do klienta natychmiast po jej wystawieniu, a gdy klient pobierze fakturę, zapisze ten fakt w dzienniku pobrań (dziennik pobrań jest niezbędny ponieważ np. potwierdzenie odbioru faktury korygującej stanowi podstawę do obniżenia kwoty podatku, dlatego nie mogło go zabraknąć). Oczywiście możliwość wybrania przez klienta faktury papierowej jest nadal możliwa. WMS rozpoznaje zamówienia, dla których wysłano faktury elektronicznie i w module weryfikacji zgodności zawartości paczki z zamówieniem faktury nie pojawiają się na liście pozycji do weryfikacji, jeżeli zostały już wysłane do klienta.

[Inną automatyzującą proces w WMS nowością jest drukowanie naklejek na kartony i koszyki z kodami kreskowymi dla zamówień.](#) Wcześniej po wydrukowaniu listy towarów do odłożenia do zamówień niewykonanych można było tylko ręcznie oznaczyć koszyki, czy kartony do których kompletowane są towary np. za pomocą pisaka. Trudno więc było powiązać towary z listy z konkretnymi zamówieniami, a sama operacja była żmudna. Spółka wprowadziła możliwość wydrukowania naklejek na koszyki, czy kartony zawierające kody kreskowe zamówień, które mogą być wykorzystane w kolejnych procesach logistycznych w magazynie. Kompleksowe podejście powoduje, że naklejki generowane są domyślnie w postaci pliku PDF. Jeśli jednak sklep posiada aktywną licencję na IAI Printer, to naklejki wydrukują za jego pomocą. **Podczas pakowania zamówień magazynier odczyta z koszyka / kartonu kod zamówienia, aby je dalej weryfikować i wydrukować dla niego potrzebne dokumenty np. za pomocą kolektora danych. Naklejka, to zdecydowanie większa gwarancja braku pomyłki w procesie pakowania zamówień oraz możliwość dosyć łatwego usunięcia jej z koszyka / kartonu (czego nie da się powiedzieć o innym rodzaju oznaczeniach).**

Połączenie wypłaty cashbacków, dostarczania faktur, automatyzacja komunikacji posprzedażowej z Klientem, automatyzacji pakowania, zmiany w zwrotach i RMA, mają sprawić, że zakupy w sklepach IAI-Shop.com będą jeszcze wygodniejsze, Sklepy IAI-Shop.com lepiej oceniane i przez to częściej wybierane przez kupujących. To przełoży się na większe obroty i przychody sklepów, a to przez abonamenty i prowizje na przychody samej IAI S.A. Pokazuje też na olbrzymią kompleksowość rozwiązań tworzonych przez IAI S.A., w których każdy element pozostaje w synergii z innymi. A w olbrzymiej skali w jakiej działa IAI-Shop.com, nawet małe korzyści uzyskiwane z każdego ulepszenia i synergii przekładają się na bardzo duży efekt skali, jeżeli patrzymy na wyniki wszystkich sklepów.

Lepsza analityka sprzedaży pomaga rozwijać biznes

Zwiększanie sprzedaży wymaga lepszej i szybkiej analityki. Dotychczasowa analityka konwersji i opłacalności oparta o analizę marży dostępna była tylko w scenariuszu gospodarki magazynowej opartej o IAI-Shop.com (IdoSell Shop). Wyeliminowane zostały ograniczenia i od teraz można korzystać z siły analityki przy udziale zewnętrznych programów magazynowo księgowych np. ERP XL czy Subiekt GT. [IAI Bridge 7 przenosi koszty zamówień oraz uśrednione ceny zakupu towarów z programów magazynowo-księgowych do panelu IAI-Shop.com \(IdoSell Shop\)](#). Zebrane informacje o cenach zakupu pozwalają na lepszą analizę rentowności sprzedaży. **Automatyzacja przenoszenia danych do analizy konwersji i opłacalności przynosi większy zysk z działań marketingowych. Dzięki IAI Bridge 7 stało się możliwe korzystanie z potęgi analizy konwersji i wyliczania opłacalności dla towarów, których ceny zakupu wprowadzane są do programu magazynowo-księgowego. Te nowości przekładają się na zwiększenie sprzedaży IAI Bridge oraz przez lepszą analitykę sprzedaży samych klientów IAI, co przekłada się przez prowizje oraz opłaty na przychody Spółki.**

Kolejne ułatwienia w łączeniu aukcji internetowych ze sklepem

Spółka informowała o tym wcześniej, że sklepy mogą mapować aukcje z serwisów aukcyjnych na towary o rozmiarach uniwersalnych. [Kolejnym krokiem konsekwentnie wprowadzonych zmian miało być umożliwienie mapowania aukcji wielorozmiarowych z Allegro jak i wielowariantowe z eBay na dowolne towary, także z rozmiarami](#). Zostało to wprowadzone i sklep może np. zmapować wcześniej wystawionej aukcji eBay do wyczerpania zapasów, wielorozmiarowej na jakiś model buta. To znacznie ułatwia i obniża barierę przeniesienia obsługi aukcji do panelu administracyjnego IAI-Shop.com (IdoSell Shop), jeżeli sprzedawca prowadzi handel na serwisach aukcyjnych takich jak Allegro lub eBay dla aukcji wielorozmiarowych oraz wielowariantowych. **W efekcie sprzedawcy będą chętnie wykorzystywali IAI-Shop.com (IdoSell Shop) w bieżącej pracy oraz kolejni sprzedawcy aukcyjni będą przyciągani do oferty IAI. A to przełoży się na zwiększenie przychodów Spółki.**

Nowe rozwiązania zostały wprowadzone także w dalszej automatyzacji sprzedaży aukcyjnej. Ułatwiają one realizowanie coraz bardziej skomplikowanych scenariuszy sprzedaży. Są to przede wszystkim: [mapowanie usług kurierskich w profilach ustawień aukcji, by określić które towary zostaną wysłane danym kurierem, przekazywanie EAN dla aukcji wystawianych na Allegro oraz zamykanie aukcji ze stanem o "bardzo małej ilości"](#). Przy wystawianiu na aukcjach internetowych towarów o różnych gabarytach i korzystaniu z usług różnych firm kurierskich, dzięki nowej opcji mapowania kurierów w profilu ustawień aukcji można ustalić, które towary jakim kurierem powinny być wysyłane. Dzięki takiemu rozwiązaniu można wystawić np. towary o większym gabarycie za pomocą innego profilu ustawień aukcji, w którym sprzedawca będzie miał zmapowanego kuriera z wynegocjowaną lepszą ceną na przesyłki. Po drugie, dzięki profilom dostępności można w intuicyjny sposób, za pomocą słownego opisu, informować swoich klientów o

tym, jak dużo danego towaru sklep ma na stanie. Teraz można wykorzystać ustawienia profili dostępności także do kończenia aukcji, w których towary osiągnęły stan dyspozycyjny określony jako bardzo mała liczba. Gdy towary na aukcji osiągną stan zdefiniowany jako bardzo mała ilość, na liście aukcji do zamknięcia pojawi się propozycja zamknięcia takiej aukcji. **Aukcja taka zostanie zamknięta automatycznie, jeżeli sprzedawca korzysta z opcji automatycznego kończenia aukcji oraz zmiany ilości towarów dostępnych na aukcji.**

Z drugiej strony zwiększona sprzedaż na aukcjach wymaga bardzo precyzyjnej kontroli dostępnych towarów. [Zmiany liczby towarów na aukcji Spółka zaczęła liczyć na podstawie aktualnego stanu dyspozycyjnego](#), a nie jak wcześniej, na podstawie liczby towarów na początkowo wystawionej aukcji. Zmiana dotyczy modyfikacji liczby towarów zarówno na aukcjach wielowariantowych jak i zwykłych. Dzięki zmianie można osiągnąć pełną automatyzację ustawiania ilości towarów na aukcjach.

Każda automatyzacja sprzedaży przekłada się na większą efektywności i samą sprzedaż klientów IAI S.A., a to powoduje przez opłaty i prowizje, większe przychody samej Spółki.

Dużo nowych rozwiązań z usability zwiększających konwersję

[Wiele ciekawych zmian zostało wprowadzonych w maskach sklepów](#). Pierwszą z nich jest **inteligentnie dopasowująca się wysokość banera głównego na stronie głównej sklepu**. W momencie, kiedy baner jak jest za wysoki w stosunku do wysokości okna przeglądarki (tak jak, np. ma to miejsce przy małych rozdzielczościach notebooków), aby nie chować elementów sklepu IAI-Shop.com zmniejsza w sposób automatyczny wysokość kadru banera. Dzięki dodaniu efektu automatycznej paralaksy, podczas przewijania okna przeglądarki, mechanizm powoli przesuwa powierzchnię banera pokazując pełen zakres informacji. **Taka zmiana w istotny sposób wpływa na konwersję poprzez pokazanie, że jest coś więcej na stronie głównej i pozostawiając miejsce na wyeksponowanie produktów w tzw. hotspotach.**

INPOLNIA 800 000 000 E-MAIL: KONTAKT@ZNAM.PL

Fashion Standard RWD 20

Wyszukiwanie: []

TWOJE KONTO (0) (3) 256,70 zł

ODZIEŻ DAMSKA ▾ ODZIEŻ MĘSKA ▾ ODZIEŻ DZIECIĘCA ▾ AKCESORIA ▾ OUTLET ▾ NOWOŚCI ▾ PROMOCJE ▾ ZAKUPY NA RATY ▾

Jeszcze tu: Strona główna > Odzież damska > Suknie wieczorowe i topy letnie z 2014 roku

GABRIELLA CALZE CHER 15 DEN CODE 226

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

PRODUCENT: GABRIELLA
SERIA: PONCZOCHY
RODZAJ MATERIAŁU: LYCRA

KOLOR: BEŻOWY CZARNY SZARY

ROZMIAR: 1/2-XS/S 3/4-M/L 1/3-XS/S

Produkt niedostępny w wybranym rozmiarze.

WYBIERZ INNY KOLOR

Gabriella calze cher 15 den code 225
Kolor: czarny
Cena: 234,00 zł WYBIERZ

Gabriella calze cher 15 den code 225
Kolor: czarny
Cena: 234,00 zł WYBIERZ

Tabela rozmiarów - sprawdź jaki rozmiar wybrać

Produkt w magazynie w dużej ilości. Wyślijka w ciągu 24 godz.

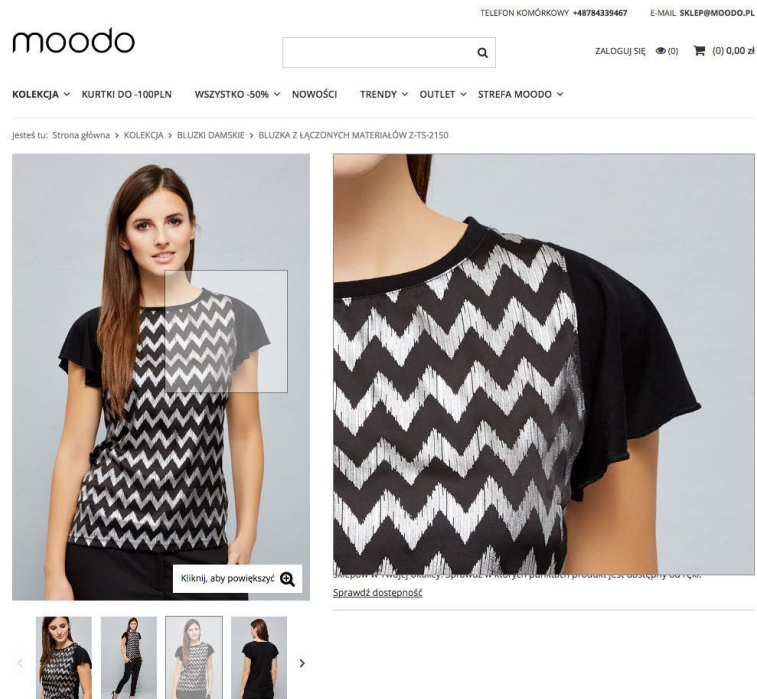
NASZA CENA: **345,00 zł / SZT.**
Cena brutto. Do ceny należy doliczyć koszty wysyłki. Sprawdź czasy i koszty wysyłki.

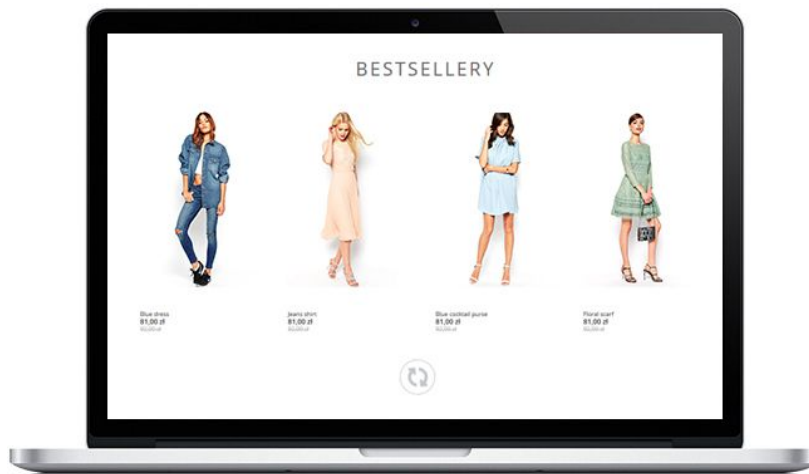
DO KOSZYKA [- 1 +] DODAJ DO KOSZYKA

Dodaj do obserwowanych Dodaj do porównania

Kolejne zmiany są szczególnie interesujące dla branży fashion. Pierwszą jest **zupełnie nowatorska opcja sugerowania innego wariantu w tym samym rozmiarze**. Zostało to opracowane na podstawie doświadczeń w pracy ze sklepami internetowymi z odzieżą i obuwiem, szczególnie z dużą liczbą rozmiarów i wariantów kolorystycznych. Wnioski z obserwacji pokazują, że po jakimś czasie nie wszystkie rozmiary i warianty z danego asortymentu są dostępne. W efekcie klient przechodzący np. z Google Shopping, natrafia na jeden wariant, w którym nie ma rozmiaru. Jeżeli po kliknięciu w 1-2 pozostałe warianty również go nie spotka, może porzucić dalsze zakupy, co naturalnie jest bardzo niekorzystne dla sklepu. **Nowe rozwiązanie w momencie wybrania rozmiaru na karcie produktu, którego jest brak w magazynie, sugerowany jest nam ten sam rozmiar, lecz w innym wariantcie**. Przykładowe zastosowanie to sytuacja, w której kupujący szuka trampek. Interesuje go konkretnie kolor czarny i rozmiar 44. W konwencjonalnym sklepie w przypadku kiedy jeden z elementów jest niedostępny, pojawia się informacja o braku towaru. W IAI-Shop.com system automatycznie podpowie, że jeżeli kupujący zmieni kolor czarny na granatowy, to taki produkt będzie dostępny od ręki. **Całość mechanizmu została wykonana zgodnie z najnowszymi rozwiązaniami UX. Pierwsze wyniki analiz wskazują, że jest to idealny mechanizm na zwiększenie ilości zamówień, a co za tym idzie na realne polepszenie konwersji całego sklepu. A to przez przychody z abonamentów i prowizji przekłada się na wzrost przychodów IAI S.A.**

Maska Standard Fashion podlega ciągłym udoskonaleniom i nieustającemu rozwojowi. Spory sukces odniósł dedykowany branży modowej mechanizm na liście towarów czyli opcja „hover” (najechnięcie myszką na element), która umożliwia podgląd wariantów wraz dostępnymi rozmiarami. Po tej zmianie IAI S.A. zrobiła kolejny krok, w którym dokonała jeszcze lepszego dopasowania do branży modowej, jednocześnie zachowując w pełni uniwersalność maski Standard i przebudowana została galeria zdjęć produktu. Karta towaru zyskała lubianą przez klientów opcję lupy. Całkowicie nowym podejściem w stosunku do poprzedniego mechanizmu galerii, jest zastosowanie przewijania ikon pod dużym zdjęciem produktu. Dodane także zostały, przy powiększeniu produktu, miniaturki pozostałych zdjęć produktu, przez co przełączanie się pomiędzy zdjęciami jest jeszcze wygodniejsze. **Lepsza prezentacja zdjęć zdecydowanie zwiększa konwersję i przychody sklepów oraz przez to samej IAI S.A.**

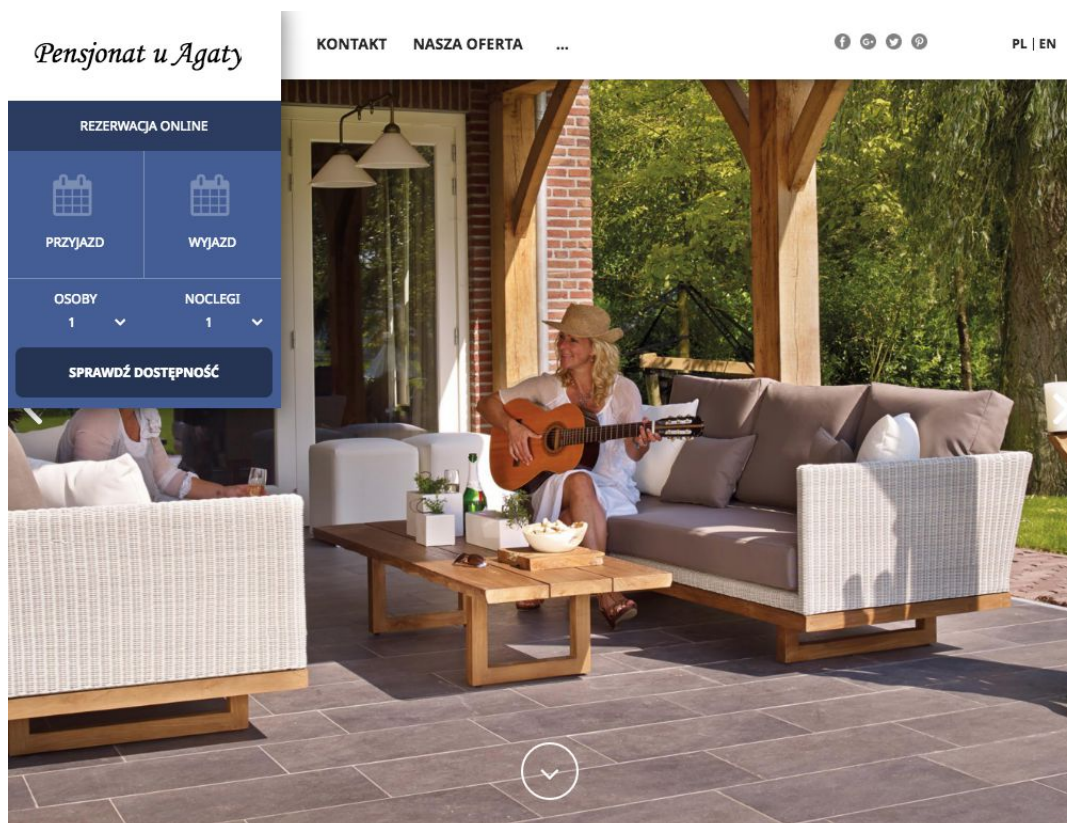




Podobną ciekawostką jest zastosowanie dynamicznego **ładowanie stref promocyjnych na wszystkich podstronach**. Wczytywanie danych nie odbywa się na starcie przy wejściu na stronę sklepu, lecz w momencie w którym przewiniemy stronę do hotspotu. Dane ładują się więc dopiero wtedy, kiedy jest to realnie potrzebne. Pozwala to znacznie odciążyć serwer, zapewnia stabilne wczytywanie się informacji oraz pozwala na lepsze wykorzystanie keshowania danych, czyli znaczne zwiększenie wydajności przetwarzania informacji poprzez zapamiętywanie w pamięci rezultatów przetwarzania i pobierania danych. Ważną informacją jest, że nawet niezaładowane treści indeksowane są przez roboty wyszukiwarek.

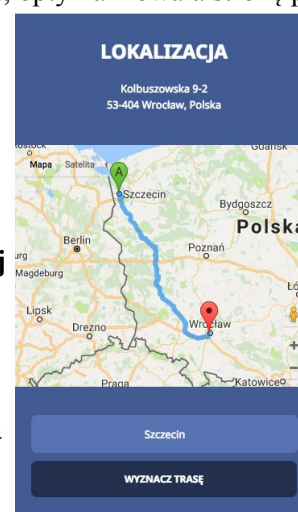
Nowe wizytówki i kalendarz rezerwacji zwiększają konwersję oraz pozwalają na personalizację

Wszyscy klienci systemu rezerwacji internetowych miejsc noclegowych IdoSell Booking (<http://www.idosell.com/pl/booking>), mogą już korzystać z [nowoczesnej i przejrzystej strony Wizytówki na stronie internetowej swojego obiektu](#). Nowa wyszukiwarka ofert na stronie głównej obiektu zwiększa konwersję, ułatwia obsługę gości przykuwając jednocześnie ich uwagę oraz przyspiesza samą rezerwację noclegu. Goście mogą dokonywać rezerwacji na każdej z podstron oszczędzając czas, jaki musieliby poświęcić na przeklikanie do strony z rezerwacją.



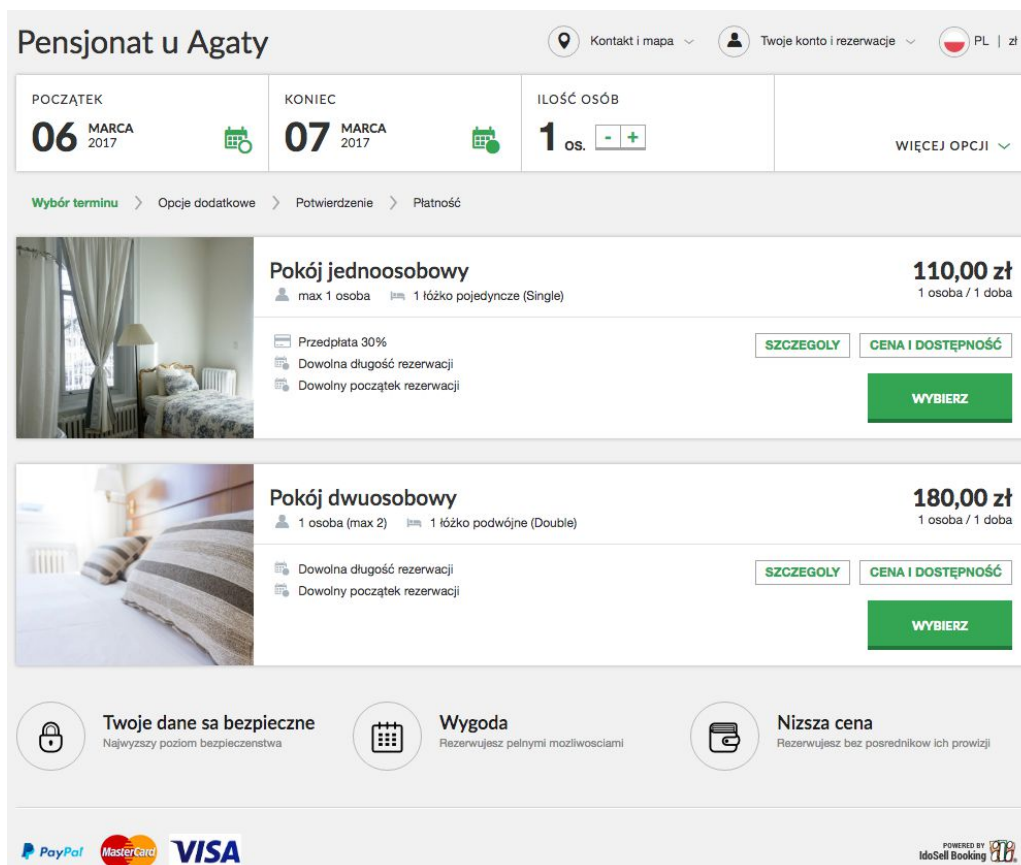
Przez kolejne lata IAI S.A. udoskonalała CMS (system zarządzania treścią), optymalizowała stronę pod Social Media i wyszukiwarkę Google. Nie było założenia, że Spółka będzie produkowała strony internetowe, pozostawiając tę działalność istniejącym agencjom. Ale w roku 2016 wydarzyła się rzecz niezwykła: klienci IAI S.A. zaczęli przekonywać, że IAI powinna produkować, tak jak to Spółka robi w starszym projekcie IAI-Shop.com (IdoSell Shop), piękne strony hoteli. **Początkiem zmian, są wydane właśnie zupełnie nowe wizytówki: czyli darmowe template dla stron hoteli, które zastępują w całości dotychczas stosowane. Wykorzystują one pełniej potencjał CMS w IdoSell Booking i oferowanych w systemie możliwości. Oferują też wiele nowych technologii.**

Wizytówka to nowoczesna i przejrzysta strona do **prezentacji oferty noclegowej oraz bezpośredniej rezerwacji**. Wizytówki aktywne są dla każdego korzystającego z usługi IdoSell Booking od razu po aktywacji systemu rezerwacji i bez dodatkowych opłat. Można ją wyświetlać na








komputerze i telefonie, bo dzięki technice **RWD** Wizytówka automatycznie dostosowuje się do wielkości ekranu. Wizytówka jest dostępna od razu po rejestracji pod tzw. adresem domeny technicznej, ale **można ją skonfigurować także pod swoją własną domeną. Wielojęzyczna Wizytówka jest dostępna od ręki i bez dodatkowych opłat.**

Tak jak w projekcie IdoSell Shop, personalizacja strony, jaką IAI może przeprowadzić dla swoich klientów, będzie już kwestią indywidualnego zlecenia. To otwarcie zupełnie nowych usług dla istniejących oraz przyszłych klientów. **Świetne strony internetowe przekładają się na wyższą konwersję, przez co Spółka zarobi na prowizjach oraz na zamówieniach nowych wdrożeń wizytówek samych w sobie.**




The screenshot shows a booking interface for 'Pensjonat u Agaty'. At the top, there are navigation links for 'Kontakt i mapa', 'Twoje konto i rezerwacje', and 'PL | zł'. Below this, a search bar displays the start date '06 MARCA 2017', the end date '07 MARCA 2017', and the number of guests '1 os.'. A 'WIĘCEJ OPCJI' button is visible on the right. A progress bar indicates the steps: 'Wybór terminu', 'Opcje dodatkowe', 'Potwierdzenie', and 'Płatność'. Two room options are listed: 'Pokój jednoosobowy' for 110,00 zł and 'Pokój dwuosobowy' for 180,00 zł. Each room listing includes a photo, a description, and buttons for 'SZCZEGÓLY', 'CENA I DOSTĘPNOŚĆ', and 'WYBIERZ'. At the bottom, there are three icons representing security, convenience, and low prices. Payment logos for PayPal, MasterCard, and VISA are shown at the very bottom.

Jednak zupełnie nowa wizytówka nie byłaby kompleksowym rozwiązaniem, a kompleksowość oferty jest tym do czego zawsze dąży IAI S.A. Dlatego został wprowadzony także **[nowy, odświeżony Kalendarz rezerwacji \(Widget\), który dostępny w jeszcze większej liczbie kolorów i jeszcze lepiej można go personalizować pod wygląd strony wizytówki lub ośrodka.](#)** Rok po wydaniu drugiej wersji widgetu przyszedł czas na kolejną odsłonę. Nowa wersja koncentruje się na wygodzie użytkowników, szybkim dostępie do informacji oraz nowoczesnym wyglądzie. Nowe, jeszcze lepsze rozwiązania wprowadzone zostały w zakresie: **ułatwionego proces składania zamówienia bez rejestracji, zmienionej formy prezentacji oferty oraz ułatwiony sposób filtrowania po ilości, potwierdzenie wyboru oferty, zmodyfikowaniu sposób wyboru opcji dodatkowych, zmienionego widok prezentacji pojedynczej oferty i wspomnie wcześniej wersje kolorystyczne.**

POCZĄTEK **06** MARCA 2017  KONIEC **07** MARCA 2017  ILOŚĆ OSÓB **1** os.   WIĘCEJ OPCJI 

Wybór terminu > Opcje dodatkowe > Potwierdzenie > Płatność

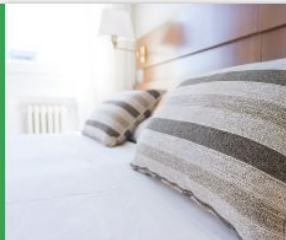


Pokój jednoosobowy
max 1 osoba 1 łóżko pojedyncze (Single) **110,00 zł**
1 osoba / 1 doba

Przedpłata 30%
Dowolna długość rezerwacji
Dowolny początek rezerwacji

SZCZEGÓLY CENA I DOSTĘPNOŚĆ



WYBIERZ



Pokój dwuosobowy
1 osoba (max 2) 1 łóżko podwójne (Double) **180,00 zł**
1 osoba / 1 doba

Dowolna długość rezerwacji
Dowolny początek rezerwacji

SZCZEGÓLY CENA I DOSTĘPNOŚĆ USUN

2   PRZEJDŹ DALEJ

IAI S.A. skupiła się na prezentacji pojedynczej pozycji w ofercie, tak aby już od samego początku niosła ona za sobą komplet niezbędnych informacji. Spółka ułatwia nowym użytkownikom proces składania zamówienia wprowadzając możliwość zamówienia bez rejestracji z podaniem minimum niezbędnych do złożenia zamówienia informacji.

Kompleksowe zmiany w celu ładniejszego, ale jednocześnie bardziej użytecznego, prezentowania oferty zwiększa skłonność do robienia rezerwacji internetowych. To kreuje cały rynek i jego otoczenie. Jasno przekłada się na przychody IAI S.A. przez nowe zamówienia, prowizje i abonamenty. Kompleksowość nowości tylko jeszcze bardziej stymuluje realizację tych procesów.

Kolejny zintegrowany system hotelowy z IdoSell Booking

[KWHotel Pro to kolejny program hotelowy, który został zintegrowany z systemem IdoSell Booking.](#)

Program hotelowy KWHotel Pro jest wersją rozszerzoną programu KWHotel Standard i służy do zarządzania oraz obsługi bieżących rezerwacji. Dzięki nowej integracji, wszystkie rezerwacje z KWHotel Pro pojawiają się w kalendarzu rezerwacji, a obsługa ośrodka noclegowego w prosty sposób może kontrolować je bezpośrednio z panelu IdoSell Booking. Integracja ta pozwala na wymianę najważniejszych danych, a jej niewątpliwie wielką zaletą jest fakt, że informacje o rezerwacjach i dostępności pokoi są zawsze aktualne. Dzięki temu można wyeliminować ryzyko rezerwacji na dany pokój na ten sam dzień. **Kolejna integracja poszerza naturalnie zastosowanie IdoSell Booking i trafia do potencjalnych klientów, którzy do tej pory z KWHotel Pro, nie chcieli z niego zrezygnować, ale potrzebowali internetowych rezerwacji. Teraz mogą to osiągnąć.**



Statystyka i analityka pozwala lepiej zarządzać sprzedażą miejsc

Interesujących integracji jest jednak więcej. [Dzięki doskonałej, nowej integracji Widgetu z Google Analytics z Enhanced Ecommerce, typu „włącz i zapomnij”, ośrodki noclegowe zyskują rewelacyjną analitykę.](#)



Obsługa ośrodka nie musi kupować narzędzia analitycznego jako osobnego modułu lub części systemu typu Booking Engine. Ponieważ Google Analytics jest standardem rynkowym i każdy wprawny marketer zna jego działanie i metodykę zliczania ruchu IAI uznało, że zamiast tworzyć takie statystyki w ramach panelu administracyjnego, wykorzysta coś co jest prawie doskonałe i działa bardzo dobrze. **Oprócz analizy procesu składania zamówienia, dzięki Enhanced Ecommerce klienci IdoSell Booking poznają także łączny przychód dla każdego produktu oraz dodatku. Pozwoli to im zlokalizować „produkty - gwiazdy”, dzięki którym osiągają największe zyski oraz te, które są z jakiegoś powodu niewybrane w procesie rezerwacyjnym. Jest to możliwe dzięki dodaniu analizy ścieżki zakupowej Widgetu. Lepsza analityka skutkuje tworzeniem lepszej, bardziej dopasowanej do potrzeb rynku oferty, co przekłada się na większą sprzedaż, a to przez prowizję, na większe przychody IAI S.A.**

Kolejne systemy płatności ułatwiają złożenie rezerwacji

Trzecią integracją, która bardzo usprawnia pracę w [IdoSell Booking, jest połączenie z płatnościami PayU](#). W połowie października Spółka uruchomiła integrację IdoSell Booking z zewnętrznym systemem płatności Przelewy24. Dbając o swobodę wyboru teraz została także dodana integracja z PayU. Integracja IdoSell Booking z PayU pozwala na udostępnienie obsługiwanych przez ten system form płatności takich jak szybkie e-przelewy pay-by-link, karty płatnicze oraz płatności on-site w systemie rezerwacyjnym. Dzięki funkcji natychmiastowego księgowania, płatności zostaną automatycznie przyjęte bezpośrednio po zaakceptowaniu transakcji po stronie PayU. Marka także jest doskonale rozpoznawana na rynku e-commerce i budzi zaufanie. **Każde zniesienie barier przed wygodnym i bezpiecznym dokonaniem rezerwacji online przekłada się na większą sprzedaż ośrodków noclegowych, a przez to wyższymi przychodami Spółki.**





Ułatwienia w wykorzystaniu channel managera i zarządzania wieloma obiektami

Kolejną nowością z zakresu rezerwacji, ale tym razem jej znacznym rozwinięciem a nie czymś zupełnie nowym, jest [umożliwienie dodawania i zarządzania wieloma obiektami w integracji z serwisem Expedia z jednego panelu i channel managera IdoSell Booking](#). Do tej pory za pośrednictwem Channel Managera IdoSell Booking można było zintegrować jeden panel IdoSell Booking tylko z jednym obiektem w serwisie Expedia. Z uwagi na fakt, że wielu klientów IAI posiada coraz więcej obiektów w serwisie Expedia, a samo zarządzanie wieloma obiektami za pomocą ich własnych kont, wymaga ciągłego przełączania się pomiędzy nimi, Spółka dodała i ułatwiła zarządzanie nimi bezpośrednio z jednego panelu. Ponadto wygodę pracy spotęguje to, że panel IdoSell Booking agreguje też rezerwacje, które można pozyskiwać z innych kanałów sprzedaży (funkcjonalność Channel Managera), w tym także z własnej strony, np. oferowanej w ramach IdoSell Booking usługi Wizytówki. Wszystko jest więc w jednym wygodnym miejscu. Korzystając z rozbudowanej konfiguracji cen, w jednym panelu IdoSell Booking właściciel obiektu noclegowego ustali też ceny i to nie tylko dla każdego z obiektów osobno ale również dla każdego kanału sprzedaży tego obiektu. **W ten sposób Spółka przyciąga do swojej oferty faktycznie sprzedających, profesjonalnych właścicieli obiektów noclegowych, dzięki którym będzie realizowała większe przychody ze sprzedaży.**

Przedmiot działalności Spółki

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

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

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

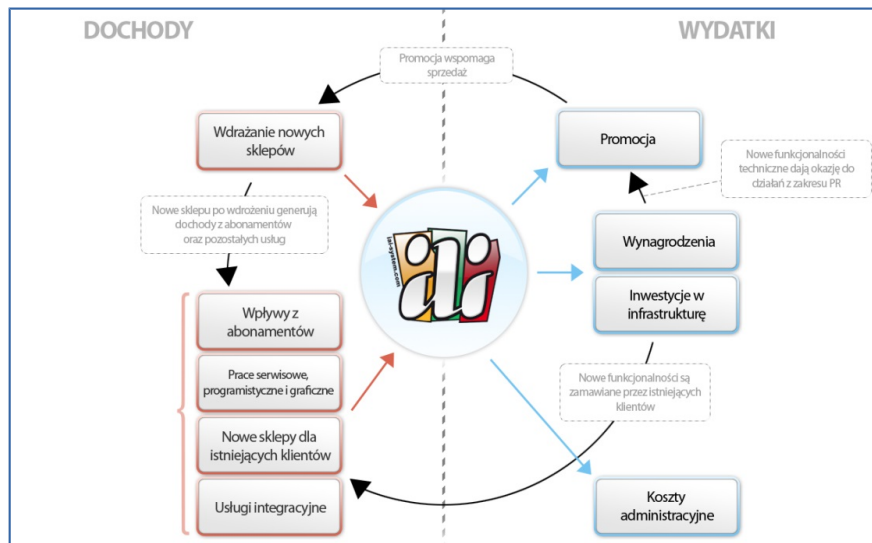
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który w łatwy sposób można osadzić na dowolnej stronie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

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

- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (PMS)

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

MODEL BIZNESOWY IAI S.A.



Źródło: IAI Spółka Akcyjna.

Miesięczny koszt wynajmu IAI-Shop.com (IdoSell Shop) dla jednego sklepu wynosi od 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](#). 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 znajdziesz 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).** 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, 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.

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

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



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

- **Aplikacje mobilne sklepów internetowych** - Dzięki aplikacji mobilnej dla IAI-Shop.com (IdoSell Shop) konsument jest na bieżąco z najnowszymi promocjami i trendami, niezależnie od czasu i miejsca, w którym się znajduje. Może też szybko i bezpiecznie złożyć zamówienie. Interfejs aplikacji tworzony jest na wzór wersji mobilnej lub RWD sklepu, co pozwala zachować spójność identyfikacji wizualnej marki. Aplikacja projektowana jest na platformy App Store (iPhone) oraz Google Play (Android).
- **Mobilna aplikacja do zarządzania rezerwacjami IdoSell Booking** - aplikacja na iPhone i Android pozwala na obsługę rezerwacji, bez potrzeby logowania się do panelu administracyjnego, w dowolnym miejscu i czasie. Dzięki możliwości pracy w trybie offline, dodawaniu i zarządzaniu rezerwacjami, blokowaniu dostępności terminów, automatycznej synchronizacji oraz nieskomplikowanemu i intuicyjnemu interfejsowi sprawdza się w szybkim zarządzaniu obiektami noclegowymi. [Więcej na stronach IAI S.A.](#)
- **IdoSell Booking Bridge** - aplikacja dedykowana dla właścicieli obiektów noclegowych, którzy korzystają z systemu X2Hotel firmy Adith, KWHotel Standard firmy Kajware lub S4H Hotel firmy S4H Spółka z o.o. IdoSell Booking Bridge łączy panel programu rezerwacji hotelowej IdoSell Booking z oprogramowaniem hotelowym, przenosząc do niego informacje o rezerwacjach, cenach i danych klientów oraz w drugą stronę przenosząc do internetu informacje o wolnych miejscach i terminach. Pozwala na prowadzenie równoległe rezerwacji offline i on-line. IdoSell Booking Bridge jest aplikacją dla systemu operacyjnego Windows, instalowaną i uruchamianą na stacjonarnym komputerze. [Dowiedz się więcej o IdoSell Booking Bridge](#).

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

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

sprzedaż hurtową i detaliczną, wiele z firm planujących rozpocząć działania B2B w Internecie skorzysta z jej rozwiązań.

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

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

Struktura akcjonariatu

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

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 15 lutego 2017 r.

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

Struktura głosów na WZA na 15 maja 2017 r.

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

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

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

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu