



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 kwietnia 2018 r. do 30 czerwca 2018 r.

Szczecin, 14 sierpnia 2018 r.

Spis treści

Informacje ogólne	3
DANE SPÓŁKI	3
ORGANY SPÓŁKI	3
WSKAZANIE JEDNOSTEK WCHODZĄCYCH W SKŁAD GRUPY KAPITAŁOWEJ	3
LICZBA ZATRUDNIONYCH NA UMOWĘ O PRACĘ W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY	3
Wybrane dane finansowe	4
DANE BILANSOWE	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 30 CZERWCA 2018 R.	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO	6
RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA DRUGI KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM	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
ZUPEŁNIE NOWY PROGRAM PARTNERSKI TO SZANSA NA WIĘKSZĄ SPRZEDAŻ IdoSELL	12
NOWY CENNIK IdoSELL SHOP POWODUJE, ŻE OFERTA JEST BARDZIEJ ATRAKCYJNA, A PRZYCHODY IAI BĘDĄ WIĘKSZE	12
IAI BROKER ROZBUDOWANY O INPOST KURIER, CZYLI NOWY KANAŁ PRZYCHODÓW	13
Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	14
NOWA JAKOŚĆ KOMUNIKACJI Z KLIENTAMI – SYSTEM KOMUNIKATÓW SKRACAJĄCY CZAS ODPOWIEDZI DO KLIENTA	14
IOF USPRAWNIA KOMUNIKACJĘ, PRZEZ TO ZWIĘKSZA LICZBĘ TRANSAKCYJ I POPRAWIA PRZYCHODY IAI	15
PEŁNA PERSONALIZACJA OTWARTEGO SaaS: APLIKACJE OSADZANE W PANELU ADMINISTRACYJNYM TO KONIEC RÓŻNIC SaaS OD DEDYKOWANYCH WDROżeń	16
USPRAWNIENIA W ZARZĄDZANIU PROCESEM REALIZACJI ZAMÓWIEŃ PRZYSPIESZAJĄ ICH REALIZACJĘ	16
ZNACZNE OPTYZMALIZACJE I AUTOMATYZACJE SPRAWIAJĄ, ŻE PRACA Z IdoSELL SHOP JEST JESZCZE BARDZIEJ EFEKTYWNA	17
NOWOŚCI GRAFICZNE W SKLEPACH IdoSELL SHOP POMAGAJĄ ZWIĘKSZYĆ KONWERSJĘ I SPRZEDAŻ	18
LEPSZE WYKORZYSTANIE MOŻLIWOŚCI SERWISÓW AUKCYJNYCH ZWIĘKSZA PRZYCHODY KLIENTÓW IdoSELL SHOP	19
ŁATWIEJSZY ODBIÓR PRZESYLEK DZIĘKI DPD ODBIÓR W PUNKCIE	20
LEPSZA PERSONALIZACJA ASORTYMENTU, DZIĘKI ZAWĘŻANIU OFERT	20
KĄŻDY KLIENT IdoSELL BOOKING MOŻE TWORZYĆ AGREGATOR OFERT	21
PWA W SŁUŻBIE LEPSZEJ OBSŁUGI REZERWACJI MIEJSC NOCLEGOWYCH	22
JESZCZE LEPSZA OBSŁUGA WALUT W REZERWACJACH	22
LEPSZA ANALITYKA POMAGA SKUTECZNIEJ ZARZĄDZAĆ OŚRODKIEM NOCLEGOWYM LUB OFERTĄ RZECZY DO NAJMU DOBOWEGO	23
DZIĘKI API W IdoSELL BOOKING PARTNERZY I DEVELOPERZY MOGĄ PERSONALIZOWAĆ I ROZWIJAĆ USŁUGĘ, CZYLI OTWARTY SaaS™	23
Przedmiot działalności Spółki	24
Struktura akcjonariatu	30

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 czerwca 2018 roku wchodził:

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

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

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

W okresie od 1 kwietnia do 30 czerwca 2018 roku w organach Spółki nie zaszły żadne zmiany. 29 czerwca 2018 podczas WZA IAI S.A. Rada Nadzorcza została wybrana na kolejną kadencję w niezmiennym składzie.

Wskazanie jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej.

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

Liczba zatrudnionych na umowę o pracę w przeliczeniu na pełne etaty

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

Wybrane dane finansowe

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 30.06.2018	w złotych na 30.06.2017
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	68 391,10	142 413,94
Rzeczowe aktywa trwałe	704 474,72	774 069,32
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 039 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Zapasy	40 766,69	0,00
Należności krótkoterminowe	2 733 536,75	1 839 934,71
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych	13 633 199,73	8 510 105,94
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	159 883,78	260 235,62
AKTYWA RAZEM	16 567 386,95	12 602 442,53
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	10 612 597,51	6 900 530,53
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	7 169 230,95	5 625 699,69
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	17 853 028,77	12 602 442,53

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.04- 30.06.2018	w złotych za 01.04- 30.06.2017	w złotych za 01.01- 30.06.2018 ¹	w złotych za 01.01- 30.06.2017 ¹
Przychody netto ze sprzedaży	10 256 438,59	6 331 292,94	19 525 701,97	12 192 722,87
Koszty działalności operacyjnej	8 729 941,92	4 748 435,42	15 350 691,02	9 087 549,47
Amortyzacja	85 578,85	85 284,98	172 256,08	141 363,16
Zysk/strata na sprzedaży	1 526 496,67	1 582 857,52	4 175 010,95	3 105 173,40
Pozostałe przychody operacyjne	260 248,72	1 709,87	260 278,89	80 468,68
Pozostałe koszty operacyjne	10 340,71	5 374,51	12 059,62	6 980,11
Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 776 404,68	1 579 192,88	4 423 230,22	3 178 661,97
Przychody finansowe	236 596,52	130 112,14	244 099,86	136 165,90
Koszty finansowe	3 732,88	105,20	6 742,21	124,99
Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 009 268,32	1 709 199,82	4 660 587,87	3 314 702,88
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	2 009 268,32	1 709 199,82	4 660 587,87	3 314 702,88
Podatek dochodowy	354 349,00	244 720,00	788 211,00	519 471,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata netto	1 654 919,32	1 464 479,82	3 872 376,87	2 795 231,88

¹ Wartości narastająco za kolejne kwartaly danego roku

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe

Bilans na 30 czerwca 2018 r.

Pozycja	W złotych na 30.06.2018	W złotych na 30.06.2017
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	68 391,10	142 413,94
Rzeczowe aktywa trwałe	704 474,72	774 069,32
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	1 039 870,00
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	35 813,00
Razem aktywa trwałe	1 285 641,82	1 992 166,26
Aktywa obrotowe		
Zapasy	40 766,69	0,00
Należności krótkoterminowe	2 733 536,75	1 839 934,71
Inwestycje krótkoterminowe	13 633 199,73	8 510 105,94
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	159 883,78	260 235,62
Razem aktywa obrotowe	16 567 386,95	10 610 276,27
AKTYWA RAZEM	17 853 028,77	12 602 442,53
PASYWA		
Kapitał własny		
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Należne wpływy na kapitał podstawowy	0,00	0,00
Udziały własne	0,00	0,00
Kapitał zapasowy	2 353 585,75	1 986 192,25
Kapitał z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
Pozostałe kapitały rezerwowe	3 571 011,39	1 303 482,90
Zysk (strata) z lat ubiegłych	0,00	0,00
Zysk (strata) netto roku bieżącego	3 872 376,87	2 795 231,88
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	10 612 597,51	6 900 530,53
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	76 212,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	7 169 230,95	5 625 699,69
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Razem zobowiązania	7 240 431,26	5 701 912,00
PASYWA RAZEM	17 853 028,77	12 602 442,53

Rachunek zysków i strat za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.2018	W złotych za 01.04-30.06.2017	W złotych na 30.06.2018 ¹	W złotych na 30.06.2017 ¹
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	10 256 438,59	6 331 292,94	19 525 701,97	12 192 722,87
Przychody netto ze sprzedaży produktów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
Przychody ze sprzedaży usług	10 256 438,59	6 331 292,94	19 525 701,97	12 192 722,87
B.Koszty działalności operacyjnej	8 729 941,92	4 748 435,42	15 350 691,02	9 087 549,47
Amortyzacja	85 578,85	85 284,98	172 256,08	141 363,16
Zużycie materiałów i energii	192 957,55	104 891,72	319 972,29	176 657,53
Usługi obce	7 469 588,32	3 650 411,46	12 957 980,48	6 914 241,68
Podatki i opłaty	16 569,74	18 422,15	32 253,40	34 942,72
Wynagrodzenia	832 754,83	760 212,52	1 601 523,25	1 562 816,24
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	106 657,11	101 035,22	219 844,24	215 253,11
Pozostałe koszty rodzajowe	25 835,52	28 177,37	46 861,28	42 275,03
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	1 526 496,67	1 582 857,52	4 175 010,95	3 105 173,40
D.Pozostałe przychody operacyjne	260 248,72	1 709,87	260 278,89	80 468,68
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00		75 609,76
Dotacje	75 000,00	0,00	75 000,00	0,00
Inne przychody operacyjne	185 248,72	1 709,87	185 278,89	4 858,92
E.Pozostałe koszty operacyjne	10 340,71	5 374,51	12 059,62	6 980,11
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	10 340,71	5 374,51	12 059,62	6 980,11
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	1 776 404,68	1 579 192,88	4 423 230,22	3 178 661,97
G.Przychody finansowe	236 596,52	130 112,14	244 099,86	136 165,90
Dywidendy i udziały w zyskach	221 641,79	123 134,33	221 641,79	123 134,33
Odsetki	14 954,73	6 977,81	22 458,07	13 031,57
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	0,00	0,00	0,00
H.Koszty finansowe	3 732,88	105,20	6 742,21	124,99
Odsetki	266,00	0,00	3 169,13	0,00
Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	3 466,88	105,20	3 573,08	124,99
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 009 268,32	1 709 199,82	4 660 587,87	3 314 702,88
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 kwartaly danego roku

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 kwietnia 2018 do 30 czerwca 2018 r.

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

Strona 6/30

Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K.Zysk / strata brutto	2 009 268,32	1 709 199,82	4 660 587,87	3 314 702,88
L.Podatek dochodowy	354 349,00	244 720,00	788 211,00	519 471,00
M.Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
N.Zysk / strata netto	1 654 919,32	1 464 479,82	3 872 376,87	2 795 231,88

Rachunek przepływów pieniężnych za drugi kwartał oraz narastająco

Wyszczególnienie	W złotych za 01.04-30.06.2018	W złotych za 01.04-30.06.2017	W złotych na 30.06.2018 ²	W złotych na 30.06.2017 ²
A.Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	1 654 919,32	1 464 479,82	3 872 376,87	2 795 231,88
II. Korekty o pozycje	2 465 596,56	1 749 923,30	1 229 050,03	1 216 338,94
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 120 515,88	3 214 403,12	5 101 426,90	4 011 570,82
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	221 641,79	123 134,33	221 641,79	123 134,33
II. Wydatki	119 657,79	18 803,34	119 657,79	612 237,31
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	101 984,00	104 330,99	101 984,00	-489 102,98
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I.Wpływy	0,00	0,00	0,00	0,00
II.Wydatki	1 957 496,40	978 748,20	1 957 496,40	978 748,20
III.Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-1 957 496,40	-978 748,20	-1 957 496,40	-978 748,20
D.Przepływy pieniężne netto razem	2 265 003,48	2 339 985,91	3 245 914,50	2 543 719,64
E.Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F.Środki pieniężne na początek okresu	11 368 196,25	6 170 120,03	10 387 285,23	5 966 386,30
G.Środki pieniężne na koniec okresu	13 633 199,73	8 510 105,94	13 633 199,73	8 510 105,94

Zestawienie zmian w kapitale własnym

Wyszczególnienie	w złotych na 30.06.2018	w złotych na 30.06.2017
I. Kapitał własny na początek okresu	5 084 046,85	5 084 046,85
Ia Kapitał własny na początek okresu po korektach	8 697 717,04	5 084 046,85
II Kapitał własny na koniec okresu	10 612 597,51	6 900 530,53
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	10 612 597,51	6 900 530,53

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 kwietnia 2018 do 30 czerwca 2018 r.

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

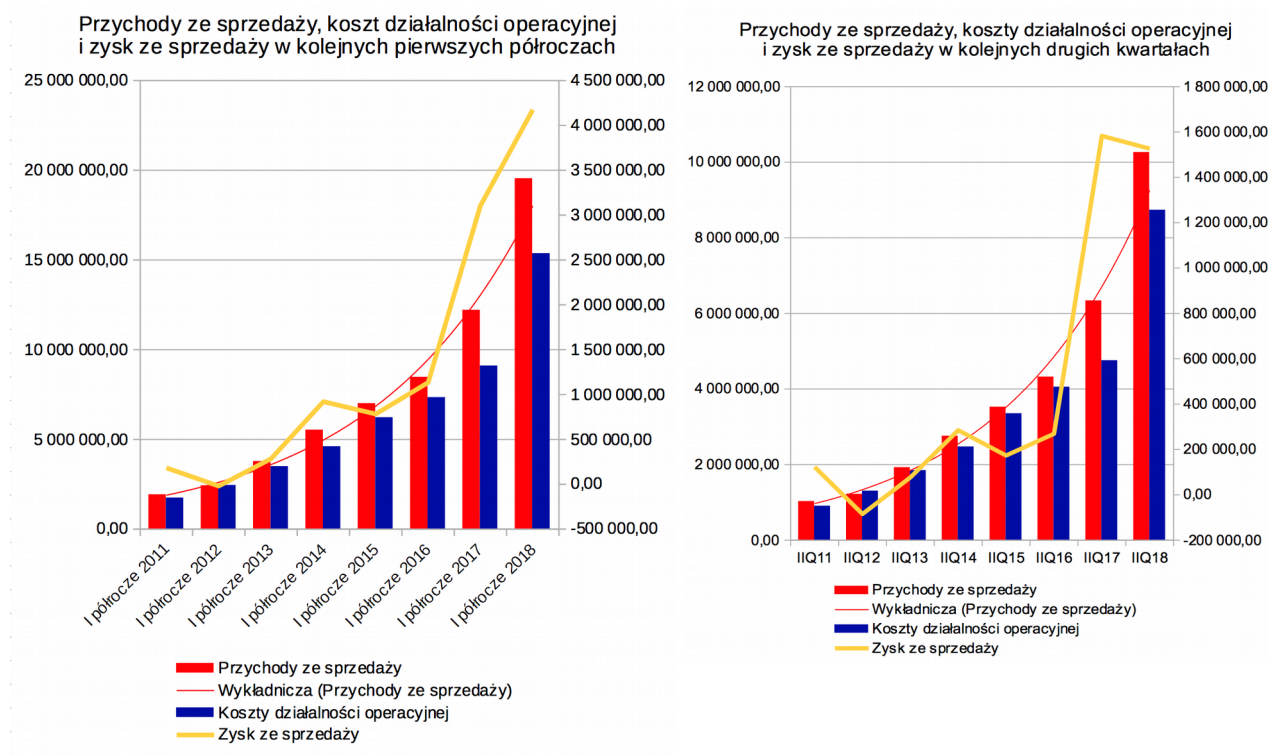
Strona 7/30



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.

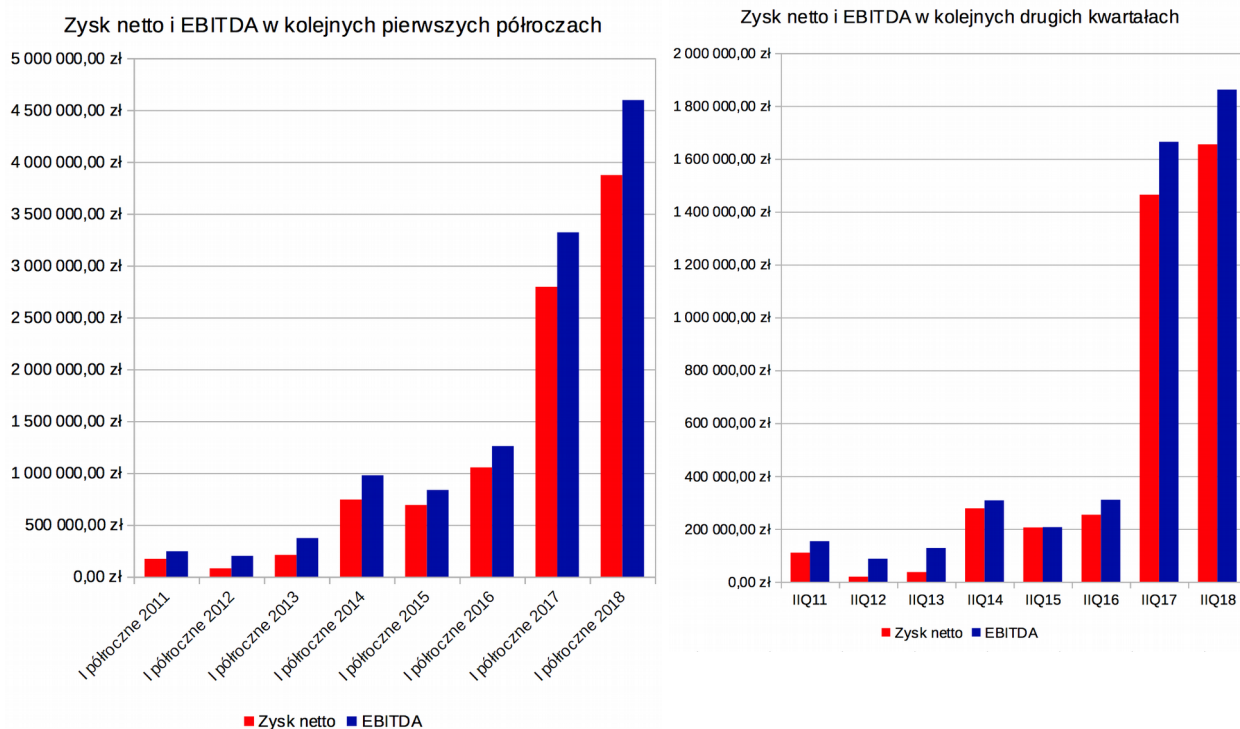
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Kolejny raz IAI notuje wykładniczy wzrost przychodów. W drugim kwartale 2018 są one o 62% wyższe niż w drugim kwartale 2017 roku i aż o 137,6% wyższe niż w drugim kwartale 2016 roku. Wartościowo zysk netto i EBIDTA są o 38% wyższe niż po pierwszym półroczu 2017 roku.



Wykładniczy wzrost przychodów kwartalnych jest widoczny od wielu kwartałów z rzędu. Podobnie sytuacja wygląda w analizie pierwszych półroczy. **Przychody w I półroczu 2018 roku są o 60% wyższe niż w pierwszym półroczu 2017 i 2,3 razy wyższe niż w dwa lata temu.**

Spółka utrzymuje także wysoką rentowność. Po pierwszym półroczu rentowność EBITDA wynosi 23,54%, a ROS 20% i są na poziomie bardzo zbliżonym do ubiegłorocznych. **Wartościowo zysk netto i EBIDTA są o 38% wyższe niż po pierwszym półroczu 2017 roku.**



W kosztach operacyjnych naszybciej rosnącą pozycją są usługi obce. Ich wzrost spowodowany jest przede wszystkim trzema czynnikami: rosnącymi wydatkami na zakup usług, które są odsprzedawane klientom (IAI Ads, IAI Pay, IAI Broker), wzrostem kosztów wynagrodzeń oraz zmianą sposobu księgowania kosztów tych wynagrodzeń. Pierwsze dwa czynniki mają charakter długofalowy, ostatni czynnik to jednorazowa operacja. Zmiana sposobu księgowania usystematyzuje koszty wynagrodzeń i powiąże je z konkretnymi okresami, dzięki temu usprawni się analityka. Daje to Spółce możliwość w przyszłości obliczania CAPEX'ów i bardziej precyzyjnego prezentowania wyników finansowych lub wykorzystania ulg podatkowych związanych z prowadzeniem działalności B+R. W tym momencie jest to tylko przygotowanie pod taką ewentualność. Stąd w kosztach II kwartału są wyższe o ok. 400 000 zł, ale jest to incydentalna, jednostkowa sytuacja, związana tylko z zabiegiem księgowym, a nie faktycznym zwiększeniem wydatków. W kolejnych okresach nie będzie już to miało wpływu na poziom kosztów i nie wpłynie na poziom zysku za 2018 rok, ponieważ w poprzednich latach takie księgowanie miało miejsce na koniec roku i obciążało koszty w czwartym kwartale, a teraz nie będzie już tego efektu. Tak więc aby porównać zysk ze sprzedaży z II kwartału 2018 i 2017 roku, ten z 2018 należy zwiększyć o ok. 400 000 zł, złotych i wtedy dane będą porównywalne. Wyniosą odpowiednio 1,93 miliona i 1,58 miliona. **W warunkach takiej samej metody księgowania zysk w drugim kwartale 2018 byłby zatem o 22% wyższy niż w IIQ17.**

Spółka odnotowuje duże wzrosty obrotów na usługach sprzedawanych klientom takich jak IAI Ads lub IAI Broker, przy czym nie jest to bez wpływu na rentowność z uwagi na to, że koszt zakupu księgowany jest w jednym miesiącu, a sprzedaż w kolejnym. W długim okresie oznacza to zakładane utrzymanie wysokiej rentowności. W sumie wydatki na zakup tych usług od II kwartału 2017 roku wzrosły o ponad 300%, a w porównaniu do I kwartału 2018 o prawie 40%, co wprost wynika z wzrostu sprzedaży tych usług i jest to czynnikiem dużej dynamiki wzrostu przychodów. 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

dotatkowych, stąd obserwowalny jest wzrost pozycji usługi obce. Warto również pamiętać, że usługi rozliczane prowizyjnie, jak np. IAI Ads, IAI Pay, IAI Broker lub wiele innych oferowanych przez Spółkę, bardzo często zależne są od ilości i wartości zamówień realizowanych przez klientów IAI (dlatego też w tym i w innych raportach Zarząd zawsze podkreśla w jaki sposób dana nowość lub zmiana wpływa na sprzedaż klientów). Jednak, Spółka pozostaje bardzo rentowna, nawet pomimo tych czynników **ROS w drugim kwartale wyniósł 16,14%, a ROE wynosi 36,49%, ROA 23,4%**. To bardzo dobre wartości.

Spółka utrzymuje wysoką rentowność dzięki systematycznym inwestycjom w zasoby, kadre i nowe rozwiązania zwiększające kompleksowość, a co za tym idzie marżowość usług. Wynika to z efektu skali, czyli tego, że przy coraz większej liczbie obsługiwanych sklepów, pewne składniki kosztowe nie rosną liniowo. Najważniejszym składnikiem kosztów operacyjnych są wynagrodzenia pracowników, a dzięki powtarzalności programów koszt jednostkowy przypadający na każdego klienta spada. Spółka zwraca uwagę inwestorów na to, że prowadzi inną niż wiele innowacyjnych firm politykę księgowania kosztów pracy, skoncentrowaną na 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 2,3 a CashRatio 1,9 co pokazuje bardzo bezpieczną, wręcz modelową, sytuację finansową Spółki. Bilans ukazuje, że Spółka dysponuje wysokimi rezerwami gotówki, a jej sytuacja finansowa jest bardzo bezpieczna. Dodatkowo dodatni wynik finansowy, pozwala finansować rosnące koszty (przede wszystkim w wyniku zwiększenia zatrudnienia i inwestycji w infrastrukturę) oraz dalsze inwestycje ze środków własnych.

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

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych. Zarząd cieszy się z osiągniętego tzw. efektu skali. Dzięki osiągnięciu go, Spółka może oferować lepsze usługi niż konkurenci, oferując wyższą jakość. Zarząd wskazuje także teraz, że prognozy zysku i rentowności w takiej skali oraz opis modelu biznesowego podawał już w Dokumencie Informacyjnym w 2009 roku. Bardzo istotne z punktu widzenia inwestorów jest, że ten **model biznesowy realizowany jest systematycznie a wyniki finansowe są poprawiane regularnie, co pokazują także wykresy.** Nie są to jednorazowe skoki przychodów wynikające np. z rozliczenia kontraktów. Warto zwrócić uwagę, że **przychody i koszty rosną w mniej więcej stałym tempie, ale od 2012 - 2013 roku, kiedy Spółka osiągnęła pewną masę krytyczną, wzrost wskaźników pokazujących zyskowość, 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.

Zmiany w cenniku i programie partnerskim przyniosą wzrost przychodów w kolejnych okresach.

Zupełnie nowy program partnerski to szansa na większą sprzedaż IdoSell.

Po pięciu latach IAI zdecydowało się na kompletną zmianę zasad funkcjonowania Affiliate Program od 1 sierpnia 2018r. Program partnerski w IAI pozwala partnerom takim jak agencje realizować wspólnie wdrożenia i czerpać z tego dodatkowe korzyści. Prowizja od wpłat, do tej pory była rozliczana jako 2% od wpłat klienta. Teraz będzie wynosiła aż 20%, jednak będzie liczona tylko od abonamentu. Skraca się jednak czas wypłaty prowizji, do 24 miesięcy od momentu aktywacji poleconej usługi. Dotychczasowa formuła oparta o prowizję od wpłat. W ten sposób IAI upraszcza zasady i jednocześnie aktywizuje partnerów do bardziej aktywnego zdobywania klientów. **Układa się to w jeden spójny ciąg zmian z Otwarty SaaS™ z jednej strony oferując bardzo dobre warunki techniczne, a z drugiej atrakcyjny model finansowy. To przekłada się na więcej wdrożeń i większe przychody Spółki.**

Nowy cennik IdoSell Shop powoduje, że oferta jest bardziej atrakcyjna, a przychody IAI będą większe

Ponadto zmieniony został Cennik, przez podniesienie opłat, ale jednocześnie oferując więcej usług, aby zwiększyć sprzedaż i bezpieczeństwo klientów. Wychodząc z obserwacji, że po wejściu przepisów RODO, praktycznie każdy sklep internetowy potrzebuje Certyfikatu SSL IAI zmieniło zasady ich dystrybucji. Od sierpnia, **IAI podnosi o 20zł wysokość abonamentu CLOUD oraz również w relatywnie podobnym wymiarze ceny planów DEDICATED CLOUD.** W zamian klienci otrzymują szereg wymienionych niżej korzyści, m.in. możliwość generowania bez opłat i bez limitów certyfikaty SSL na 1 rok typu DV (Domain Validation). Dodatkowo w trosce o zwiększanie przychodów klientów, dotychczasowa usługa E-mail marketing Pro, dodająca do podstawowego pakietu komunikacji moduły takie jak Marketing Automation, bardziej rozbudowane opcje wysyłania newsletterów razem z analityką, czy powiadomienia Web Push od teraz, w każdym abonamencie będą bez dodatkowych opłat. Dodatkowo system inteligentnych rekomendacji – IAI RS, zostaje podzielony na mechanizm oparty o podobieństwo towarów i drugi o mechanizmy behawioralne. Ten pierwszy będzie automatycznie dostępny w ramach DEDICATED CLOUD. **W ten sposób Spółka osiągnie większe przychody, ale z drugiej strony daje klientom narzędzia do**

zwiększania sprzedaży, co w efekcie przełoży się na ich wyższe przychody i przez abonamenty i inne opłaty przełoży się na przychody samego IAI.

IAI Broker rozbudowany o InPost Kurier, czyli nowy kanał przychodów



IAI Broker to usługa na grupowe zakupy paczek od firm kurierskich, dzięki czemu oferuje niższe ceny niż umowy indywidualne. [Paletę dostępnych integracji w drugim kwartale 2018 roku zasilili InPost Kurier](#). Usługa InPost Kurier zaskarbiła sobie serca klientów IAI i wielu wysyła już dzisiaj paczki tym kurierem. Cechuje się on bardzo dobrą jakością i świetną ceną. Na skutek ostatnich zmian biznesowych, połączono oba produkty (Paczkomaty i Kurier) w jedną, unikalną propozycję biznesową, oferując m.in. możliwość pozostawiania paczek przez kuriera w paczkomacie. **Dlatego od kwietnia oferta IAI Broker jest poszerzona także o produkt InPost Kurier, w bardzo atrakcyjnej cenie. Większa liczba usług w ramach IAI Broker przekłada się na wyższe przychody IAI, ponieważ klienci chętniej wybierają to rozwiązanie.**

Komentarz Zarządu Emitenta na temat aktywności, jaką w okresie objętym raportem Emitent podejmował w obszarze rozwoju prowadzonej działalności, w szczególności poprzez działania nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Bardzo dużo nowości, które ułatwiają pracę klientów przez ulepszenie komunikacji, większą automatyzację i customizację usług IdoSell.

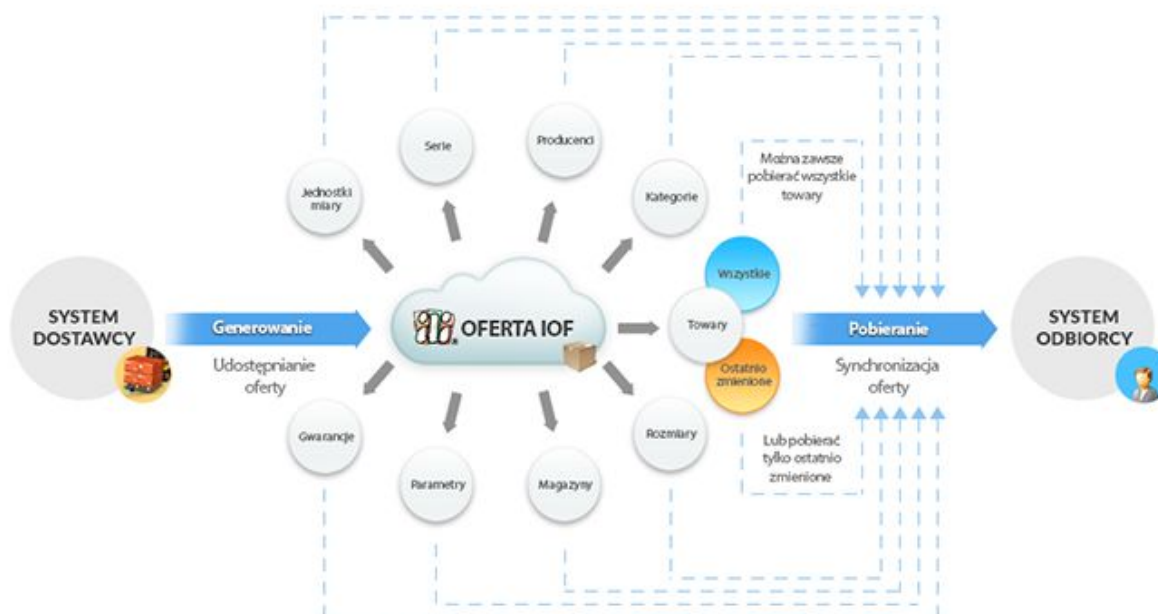
Nowa jakość komunikacji z klientami – system komunikatów skracający czas odpowiedzi do klienta

Dla IAI sprawą priorytetową jest zadowolenie klientów, dlatego sukcesywnie poprawiana jest obsługa klienta. **To od zadowolenia klienta zależy najważniejszy wskaźnik w SaaS, czyli to jak długo będzie on płacił abonament i jak chętnie będzie zamawiał dodatkowe usługi, co wprost przekłada się na przychody ze sprzedaży. Z drugiej strony obsługa klienta musi być automatyzowana aby wzrost liczby klientów nie pociągał za sobą linowego przyrostu kosztów ich obsługi.** Dlatego w Supportcie IAI stawia na profesjonalność i fachowość konsultantów i automatyzację pracy. Wielu klientów ceni sobie we współpracy z IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>), że uzyskują odpowiedź prawie na każde zapytanie, bez względu na jego trudność. **[Aby przyspieszyć obieg spraw, tak aby nie czekać najpierw na "posortowanie" IAI wprowadza rewolucyjną zmianę we wsparciu technicznym - wybieranie typu sprawy przez klientów.](#)**

Pierwszy komunikat jaki został wysłany, pochodzi z 22 czerwca 2005 roku i został wymieniony z firmą TDP Krzysztof Świętek (która nadal jest klientem IdoSell Shop - patrz sklep <https://psiakrew.sklep.pl>). Komunikaty mają więc 12,5 roku i ich wprowadzenie było bardzo ważnym kamieniem milowym. Początkowo wpływały 1-2 komunikaty na dzień, potem godzinę. IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) otrzymuje obecnie kilkaset komunikatów dziennie. Są to sprawy totalnie z różnych dziedzin jak: "kod JavaScript", "integracja z kurierem", "porada dotycząca optymalizacji wymiany dokumentów z księgową", "pomoc w promocji sklepu przez SALESmanago", "porada dotycząca zaprogramowania integracji z ERP" i "błąd drukarki w systemie Windows" itp. Dlatego muszą być dzielone podzielić na dziedziny. **Wszystkie sprawy obsługuje 40 konsultantów i 50 webdeveloperów. W nowym systemie komunikat trafi z odpowiednimi oznaczeniami od razu do odpowiedniego konsultanta, pomijając etap sortowania i przydzielania spraw. Nowy kreator poprowadzi klienta przez wielostopniowy wybór typu sprawy.** Sama lista będzie dynamiczna i będzie się zmieniała w czasie, w zależności od potrzeb i pytań Klientów. **Zmiana ma na celu zmniejszenie czasu oczekiwania na odpowiedź, co zwiększy**

satysfakcję Klientów a docelowo przełoży się na zwiększenie przychodów i obniżenie kosztów działalności.

IOF usprawnia komunikację, przez to zwiększa liczbę transakcji i poprawia przychody IAI



Internet Offer Format (IOF) to standard wymiany informacji o towarach w formacie XML, opracowany przez IAI S.A., który stanowi autorski format opisu oferty produktów w e-handlu. Doświadczenie pozyskane od czasu IOF 2.6, który został wprowadzony we wrześniu 2016 r. oraz wynikające z prac nad modulem webowego import, aktualizacja i przywracanie towarów z kopii zapasowej, Downloaderem 2, czy z partnerami tj. ABC Data pokazało, jak potrzebne są przyrosty, czyli dodanie logiki wyznaczania zmian w ofercie do jej generatora, któremu łatwiej sprawdzić co się zmieniło, niż skryptom ją przetwarzającym. **[Dlatego powstał IOF 3.0, czyli nowa wersja formatu udostępniania oferty do integracji wspierająca pliki różnicowe oraz zestawy i kolekcje wraz z ich składowymi](#)**. Przy okazji przebudowany został moduł udostępniania oferty do integracji przenosząc go do karty klienta i **[rozbudowując o możliwość generowania oferty w standardzie IOF 3.0 oraz dodając opcję pozwalającą na wyłączanie udostępnianych oferty bez konieczności całkowitej dezaktywacji kont klientów](#)**. Zmianie uległa również lokalizacja opcji aktywacji dostępu do CustomerAPI. W najbliższym czasie prowadzone będą prace mające na celu stworzenia jednego wspólnego źródła danych w nowej wersji formatu dla porównywarek cen, pasażerów handlowych, marketpalców czy ofert udostępnianych do integracji oraz kopii zapasowych towarów. Docelowo IOF 3.0 stanie się domyślnym formatem wykorzystywanym w całym panelu administracyjnym IdoSell Shop. **IOF pozwala na wymianę informacji o charakterystykach oferowanych towarów, ich cenach oraz dostępnych ilościach pomiędzy sklepami internetowymi, hurtowniami oraz innymi dowolnymi systemami informatycznymi. Usprawnienie tej informacji pozwala lepiej budować strukturę sprzedaży przez pośredników, czyli inne sklepy, marketplace'y itp. A to zwiększa sprzedaż klientów IAI, co przez abonamenty i inne opłaty przekłada się na wzrost przychodów dla Spółki.**

Pełna personalizacja Otwartego SaaS: aplikacje osadzone w panelu administracyjnym to koniec różnic SaaS od dedykowanych wdrożeń

Można swobodnie rozszerzać IdoSell Shop o dowolne, własne, personalizowane, moduły, tak jakby to był kod dopisany w Open Source.

Każdy klient może napisać integrację dowolnej, własnej aplikacji np. formularza, raportu czy integratora w panelu IdoSell Shop tworząc finalny efekt przypominający modyfikację kodu źródłowego. Własna aplikacja ma interfejs panelu administracyjnego IdoSell Shop, nie wymaga logowania i jest dostępna po kliknięciu na ikonkę. Do tej pory jeżeli klient miał własne rozszerzenie stworzone przez siebie (bądź zlecone do wykonania specjalistom z IAI) był to osobny program, z osobnym logowaniem, adresem, do którego interfejs nie był spójny z resztą panelu. Czasami klienci prosili IAI o dodanie funkcjonalności w panelu, aby uniknąć tych wad, a jednocześnie cieszyć się zaletami SaaS czyli pełną gwarancją i opieką IAI. **IAI w ten tworzy dla developerów otwarty rynek usług, wzbogacających core'owe funkcjonalności IdoSell Shop, a dla klientów otwartość, dzięki której mogą dowolnie dostosować system do swoich potrzeb. Taka integracja była dla IAI punktem docelowym, wieloletnich prac w ramach strategii Otwarty SaaS™. Więcej developerów zapewnia większą personalizację IdoSell Shop, co przekłada się na większą liczbę wdrożeń, w tym niestandardowych, które przelożą się na wyższe przychody Spółki.**

Usprawnienia w zarządzaniu procesem realizacji zamówień przyspieszają ich realizację



Dzielenie zamówień to opcja pozwalająca na stworzenie drugiego zamówienia z tymi samymi danymi co w zamówieniu bazowym.

Wydzielenie części towarów do nowego zamówienia to funkcjonalność dostępna w IdoSell Shop od dawna. Teraz zautomatyzowane zostało jej działanie, usprawniając tym samym obsługę zamówień mieszanych (takich, gdzie część towarów wysyłanych jest z magazynu sklepu, a część zleca do realizacji dostawcy jako dropshipping). Po aktywacji opcje podziału zamówień dla wybranego dostawcy, gdy klient sklepu internetowego złoży zamówienie łączące towary z magazynu własnego i magazynu obcego (od dostawcy), wszystkie towary od dostawcy zostaną wydzielone automatycznie do nowego zamówienia. Nowych zamówień może być nawet kilka, w zależności od ilu dostawców pochodzą towary. Zasada jest prosta: towary które sklep może wysłać samodzielnie zostaną w oryginalnym zamówieniu, pozostałe towary zostaną pogrupowane po dostawcach i wydzielone do osobnych zamówień. Po operacji podziału zamówienia, klient sklepu internetowego otrzyma dedykowaną wiadomość e-mail z informacją o podziale wraz z linkami do szczegółów nowych zamówień.



Aby jeszcze usprawnić realizację zamówień przygotowany został **zupelnie nowy proces generowania list towarów do spakowania w sklepie internetowym**. Lista towarów do spakowania jest kluczowym elementem WMS IdoSell Shop. Jej stosowanie pozwala na skrócenie czasu i ograniczenie kosztów pakowania dzięki np. grupowaniu lokalizacji towarów i podziale na koszyki magazynowe. Chcąc wprowadzić kolejną, ulepszoną wersję, IAI zauważyło, że w każdym dużym sklepie, powstaje problem z rozpoznaniem, który "pakujący" wydrukował i obsługuje którą listę. Dodatkowo duzi klienci pakują towary "falami" z podziałem na kurierów, którzy przyjeżdżają o różnych godzinach po paczki. Trzecim spodziewanym ulepszeniem było rozpoznawanie "gorących towarów" i pakowanie ich osobno. Dlatego przygotowane zostały trzy ulepszenia: podział listy zamówień do spakowania na kurierów, pakowanie najlepiej sprzedających się towarów oraz przypisanie operatorów do list do spakowania. **Dzięki tym dwóm, opisanym wyżej, zmianom realizacja zamówień jest usprawniona i przyspieszona, co wpływa na większą sprzedaż i rotację towarów (przez co obniżenie kosztów) sklepu internetowego. Większa sprzedaż sklepów przez abonamenty i opłaty prowizyjne przekłada się na większe przychody Spółki.**

Znaczne optymalizacje i automatyzacje sprawiają, że praca z IdoSell Shop jest jeszcze bardziej efektywna

Grupowa Edycja Towarów (tzw. GET) to jedna z możliwości szybkiego wprowadzania zmian w wielu towarach jednocześnie. Dzięki niej, bez potrzeby pobierania bazy towarów i jej ponownego importu przez narzędzia do importu czy pisania programów integrujących się z API, obsługa sklepu wykona zmianę jakiegoś parametru np. w 1000 towarach, dosłownie paroma kliknięciami. **Ponieważ mechanizm powstał dawno temu i jego dalszy rozwój stał się bardzo utrudniony, kod został przepisany.** Jedną z odczuwalnych korzyści jest ogromne przyspieszenie ładowania okna opcji oraz na czas wykonywania operacji na towarach. Od teraz nowa edycja grupowa, niezależnie od planu abonamentowego, nie ma ograniczenia na ilość edytowanych towarów.

Przebudowany został formularz grupowej edycji, by był bardziej intuicyjny. Na każdym etapie wyboru użytkownik musi być pewny, co do swojego wyboru dlatego informacja na ekranie musi być czytelna a nawigacja łatwa w użyciu, co w nowej odsłonie narzędzia jest zapewnione.

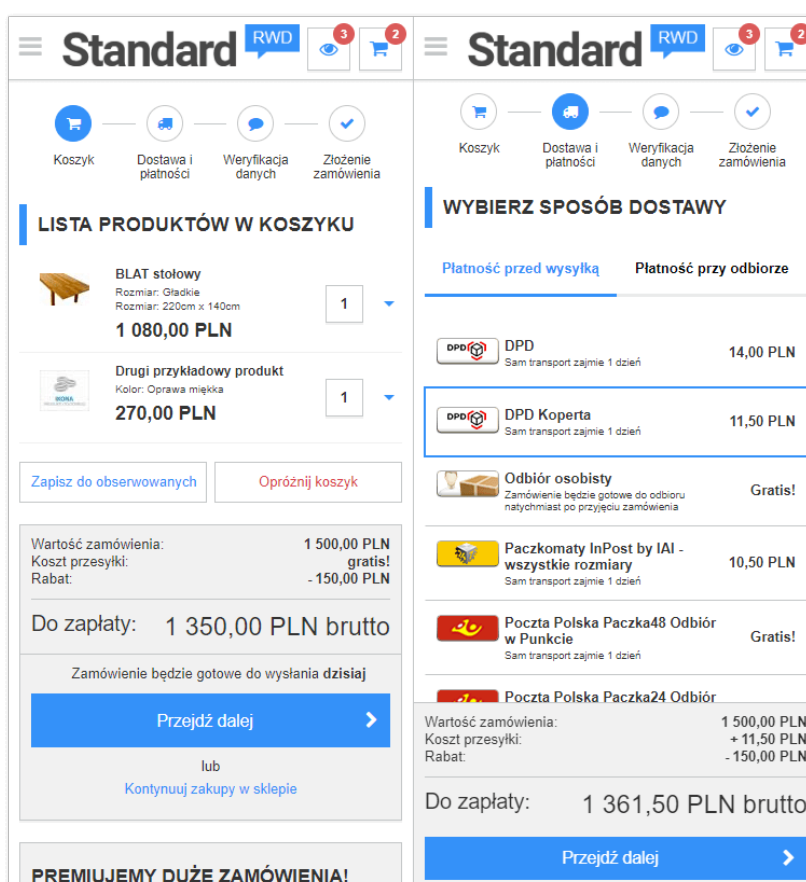
To dopiero pierwszy krok na drodze ku lepszemu i bardziej spójnemu z kartą towaru interfejsowi grupowej edycji towarów. W kolejnym etapie IAI zadba, aby karta towaru była bardziej nowoczesna, szybsza i jeszcze bardziej uporządkowana. Dodanie zostanie mnóstwo nowych opcji, które były zgłaszane przez klientów jako potrzebne. W ostatnim etapie potencjał nowej karty towarów zostanie wykorzystany i użyty w grupowej edycji towarów. Po zakończeniu prac cały interfejs będzie spójny i intuicyjny.

Drugą ciekawą optymalizacją i automatyzacją są **zadania panelowe w tle, czyli nowy mechanizm optymalizujący działanie sklepu podczas wykonywania dużych operacji**. IdoSell Shop obsługuje coraz większe sklepy internetowe a niektóre moduły jak np. raporty wymagają czasami ogromnych obliczeń. Z uwagi na to, że niektóre operacje potrafiły przekroczyć limity pamięci lub czasu jakie, ze względów bezpieczeństwa, są nakładane na programy, IAI stworzyło proaktywnie zupełnie nowy mechanizm, czyli właśnie zadania panelowe w tle. Mechanizm ten nie powoduje także blokowania sesji czy nawet całej bazy danych. Pozwoli to w przyszłości na zbudowanie zupełnie nowej klasy narzędzi tj. raporty, bez rezygnowania z szybkiego działania sklepu, potrzeby uruchamiania dodatkowych serwerów itp. W pierwszej kolejności do zadań panelowych w tle zostanie przeniesione dodawanie nowych i usuwanie starych sklepów. Usunięcie lub dodanie sklepu zostanie przekazane do kolejki operacji i wykonane w najbliższym, dogodnym momencie, bez

blokowania pracy panelu administracyjnego sklepu klienta. Kolejne skomplikowane operacje, które wymagają dużej ilości obliczeń i których wykonanie może być odłożone w czasie będą sukcesywnie przenoszone na mechanizm zadań panelowych w tle.

Działania optymalizujące i automatyzujące pracę klientów IdoSell Shop przekładają się na ich większą efektywność, pozwalają im szybciej rosnąć i skalować się wraz z systemem. Są też elementem szeroko rozumianego bezpieczeństwa, czyli zapewnienia ciągłości działania sklepu bez względu na inne warunki. **To jest niezmiernie ważne dla dużych klientów i przekłada się na ich wybór IdoSell Shop jako do obsługi ich biznesu, co wpływa na przychody Spółki. Optymalizacja obliczeń z kolei korzystnie wpływa na koszty serwerów, czyli efektywność IAI.**

Nowości graficzne w sklepach IdoSell Shop pomagają zwiększyć konwersję i sprzedaż



The image displays two side-by-side screenshots of the IdoSell Shop checkout interface. Both screens feature a top navigation bar with the 'Standard' label, a 'RWD' (Responsive Web Design) indicator, and notification icons for messages (3) and cart items (2). Below the navigation, a progress bar shows four stages: 'Koszyk', 'Dostawa i płatności', 'Weryfikacja danych', and 'Złożenie zamówienia'. The left screenshot, titled 'LISTA PRODUKTÓW W KOSZYKU', lists two items: 'BLAT stołowy' (1 080,00 PLN) and 'Drugi przykładowy produkt' (270,00 PLN). A summary box shows a total of 1 350,00 PLN brutto. The right screenshot, titled 'WYBIERZ SPOSÓB DOSTAWY', offers various shipping options: DPD (14,00 PLN), DPD Koperta (11,50 PLN), Odbiór osobisty (Gratis!), Paczkomaty InPost (10,50 PLN), and Poczta Polska (Gratis!). A summary box shows a total of 1 361,50 PLN brutto. Both screens include a 'Przejdź dalej' button and a 'Kontynuuj zakupy w sklepie' link.

[Poprzednie cztery miesiące były dla IAI bardzo pracowite i opracowanych zostało wiele zmian w template'ach sklepów, wynikających z obserwacji zachowania klientów w sklepach internetowych.](#) Nowości jest bardzo wiele, są to na przykład **poradniki na karcie produktu**, moduł wzbogaca główny opis produktu o dodatkowe informacje takie jak np. poradniki lub artykuły. Klienci, którzy nie widzą poradników np. "Jak dobrać narty dla dziecka?" będą poszukiwali odpowiedzi na to pytanie poza sklepem, np. w wyszukiwarce Google. Wtedy już może nie trafić do tego samego sklepu, a trafi na inny blog i np. inne powiązane towary lub linki. Dodatkowo taki artykuł, będzie budował pozycję eksperta klientów IAI, zwiększając zaufanie do sklepu. Fragment tekstu i linki, odpowiednio budują też wewnętrzne linkowanie w sklepie i poprawiają SEO artykułu



na blogu. Ponadto, wiedząc że ruch mobilny to ponad 50% wszystkich urządzeń wyświetlających strony sklepu, dlatego też **uwaga IAI skupia się również na poprawie i udoskonalaniu widoku mobilnego stron sklepu.** Wprowadzone zmiany wizualne poprawiły estetykę i czytelność procesu, co przełoży się na lepszą konwersję i na pewno na wygodę. Jedną z głównych zmian widocznych na każdej podstronie jest przyklejone do dołu ekranu podsumowanie, dzięki któremu w każdej chwili można przejść do kolejnego kroku zamówienia, bez potrzeby przesuwania palcem w dół strony w celu znalezienia opcji przejścia dalej. **Zupełnie na nowo została zaprojektowana strefa informacji dodatkowych o produkcie.** Teraz elementy pozwalają wyświetlać treści w bardziej kompaktowej formie, dzięki czemu większa ilość informacji jest prezentowana na raz, na ekranie komputera. Informacje które dotychczas były ukryte w zakładkach (parametry, gwarancja, pytania do towarów), zostały z nich wyciągnięte i są prezentowane wraz z innymi elementami karty. Znacząco podniosło to czytelność karty oraz poprawiło UX. **Poza tym wprowadzone zostały zmiany pod kątem RODO oraz nowości na stronie kontakt.** Każde zmiany w UX, które pomagają w SEO i zwiększają konwersję, w skali jakiej operuje IAI, przekłada się na realne wzrosty zamówień klientów Spółki. Ten wzrost przekłada się przez abonamenty i inne opłaty na przychody IAI oraz rozwój samych klientów.

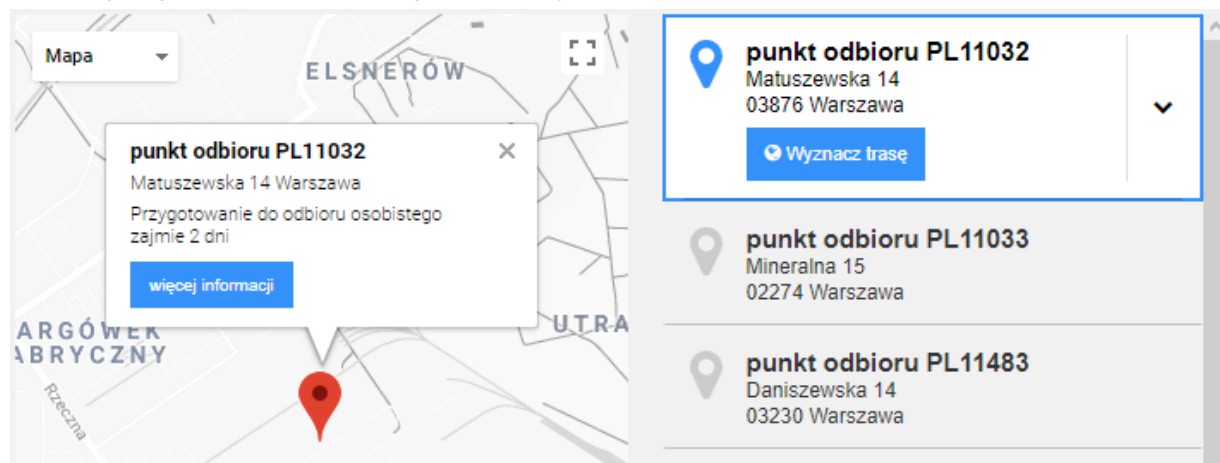
Lepsze wykorzystanie możliwości serwisów aukcyjnych zwiększa przychody klientów IdoSell Shop

[W IdoSell Shop \(https://www.idosell.com/pl/shop\)](https://www.idosell.com/pl/shop) został dedykowany opis towaru dla aukcji w Allegro wraz z dedykowanym mu generatorem i edytorem WYSIWYG oraz dodatkowo: podgląd opisu dla aukcji, możliwość wykorzystania w opisie Allegro logo producenta oraz rozbudowana prezentacja parametrów. Wszystko po to, aby zminimalizować ryzyko pomyłki i maksymalnie ułatwić wystawianie aukcji na Allegro zgodnie z nowymi standardami. Przy czym należy pamiętać, że dla wielu sklepów internetowych jest nadal istotnym źródłem pozyskiwania ruchu i zamówień, więc istotna z punktu widzenia ich biznesu jest łatwość i swoboda w zarządzaniu i wystawianiu oferty na tym serwisie. **Dla IAI każde zwiększenie liczby zamówień realizowanych przez jej klientów przekłada się na zwiększenie przychodów, przez opłaty abonamentowe i prowizyjne.** Planowane są także kolejne zmiany, w tym niedługo "Opis dla aukcji internetowych" będzie oddzielny dla każdego serwisu, a aktualny opis dla aukcji w języku polskim zostanie przekształcony w opis towaru dla serwisu eBay.pl.

Z kolei na [eBay](#) dodane zostały możliwości wystawiania aukcje, promowania towarów i przyjmowania zamówień wykorzystując potencjał programu eBay Plus. Dzięki nowym opcjom jeszcze lepiej można wypromować towary na niemieckiej wersji serwisu aukcyjnego eBay Plus. eBay Plus to eksperymentalny program, który działa w niemieckiej wersji językowej serwisu aukcyjnego eBay i umożliwi kupującym nabycie towarów z gwarancją szybkiej obsługi oraz darmowymi zwrotami. Wystawiając towary w programie eBay Plus sprzedający zobowiązuje się dotrzymać określonych warunków obsługi zamówień, ale w zamian otrzymuje możliwość promowania swoich towarów w wyszukiwarce eBay.de.

Aukcje pozostają ciągle ważnym kanałem sprzedaży towarów, aukcje zagraniczne są często wykorzystywane w początkowym etapie wejścia na nowe, zagraniczne rynki. **Automatyzacja i ulepszanie warunków sprzedaży na serwisach aukcyjnych pomaga zwiększać sprzedaż na nich, co przez przychody z abonamentów oraz prowizji zwiększa przychody IAI.**

Łatwiejszy odbiór przesyłek dzięki DPD odbiór w punkcie



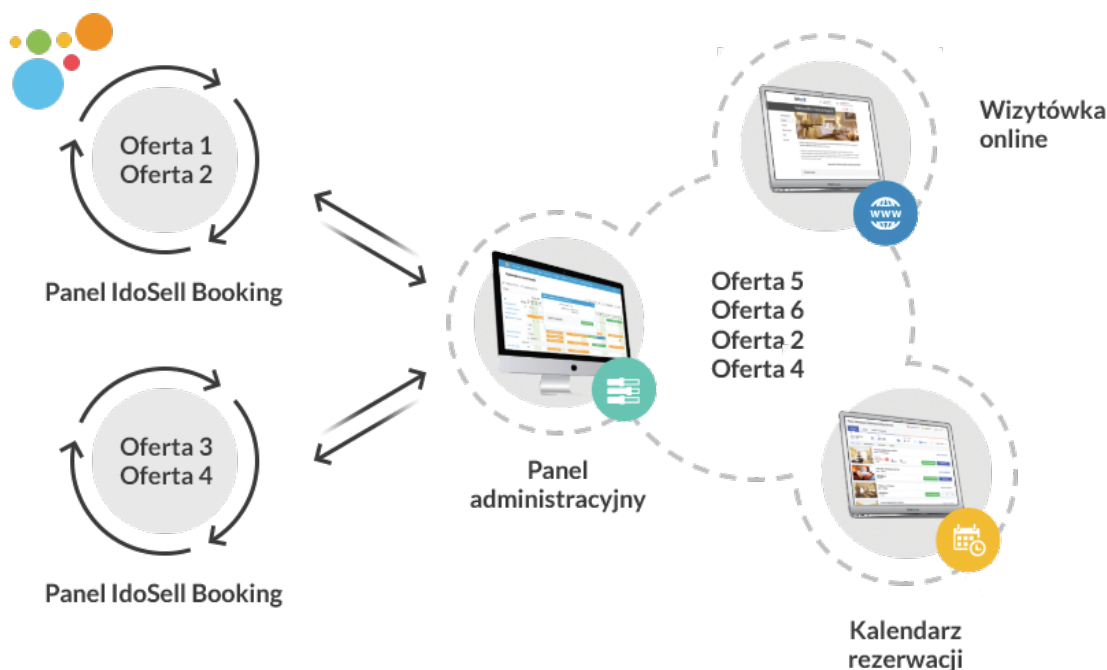
W ramach współpracy z partnerem, firmą DPD, IdoSell Shop dodała kolejną usługę "DPD Odbiór w punkcie". Kupujący w internecie bardzo cenią odbiory w punkcie, które są zlokalizowane po drodze, bądź blisko ich celu podróży (dom, praca, szkoła itp.). Nie muszą stać w kolejkach tak jak na poczcie, nie muszą się martwić o to, że listonosz zostawi awizo, a kurier minie się z nimi gdy nie ma ich w miejscu dostawy. Dlatego w IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) można teraz udostępnić odbiór zamówień w jednym z prawie dwóch tysięcy punktów odbioru DPD. **Każde usprawnienie w odbiorze przesyłki wiąże się ze wzrostem konwersji w sklepach internetowych, a ta przez zwiększenie abonamentów i prowizji, ze zwiększeniem przychodów IAI.**

Lepsza personalizacja asortymentu, dzięki zawężaniu ofert

Sklep, który chce **zaprezentować wybranym klientom tylko wybrany dla nich asortyment np. klientom instytucjonalnymi lub odbiorcom hurtowym jak sieci handlowe, może od teraz dla każdego klienta zawęzić widoczność oferty sklepu tylko do tych towarów, dla których przygotowane**. Dotychczas możliwe było ograniczenie kupowania przez klientów wyłącznie do towarów dla których klient miał ustawioną ręcznie (wynegocjowaną) cenę. Od teraz IdoSell Shop (<https://www.idosell.com/pl/shop>) idzie dalej i daje możliwość pokazywania w ofercie sklepu wyłącznie towarów z ręcznie ustawioną (wynegocjowaną) ceną. **Dzięki nowej opcji można przygotować osobną ofertę dla każdego klienta**. Korzystając z nowej opcji każdy klient będzie widział tylko przygotowany dla niego produkt, dostosowany do jego potrzeb. **To podobnie jak inne nowości skupia się na zwiększeniu sprzedaży przez sklepy internetowe i ma zwiększyć przychody IAI przez prowizje i abonamenty.**

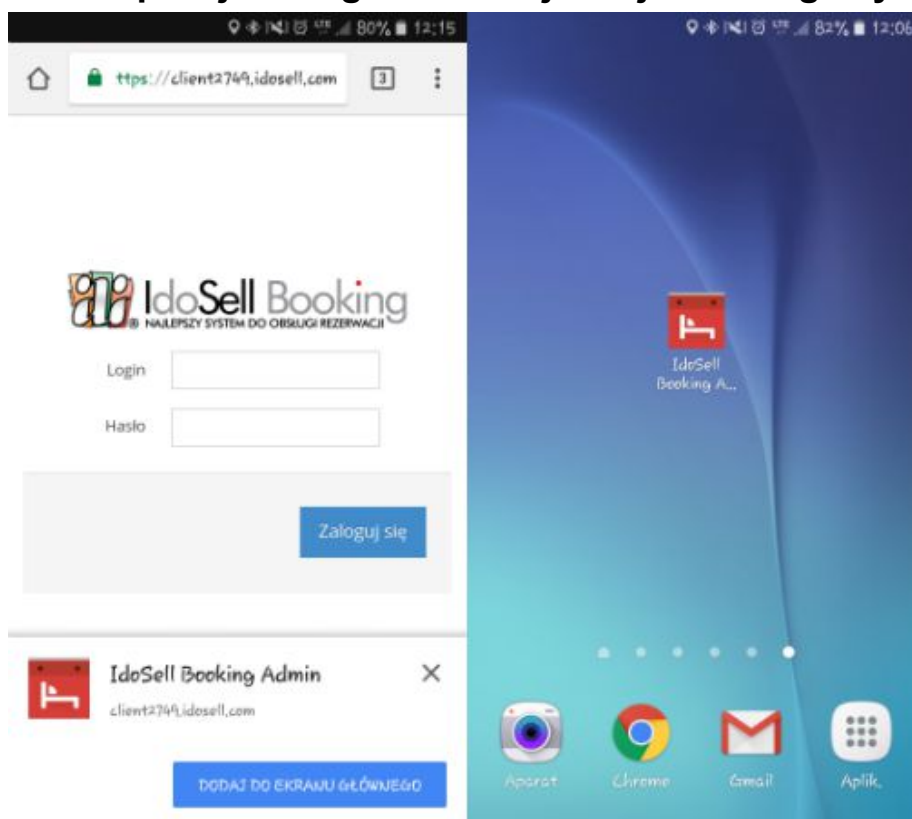
Każdy klient IdoSell Booking może tworzyć agregator ofert

W ramach rozbudowy modułu integracji [IAI udostępniło możliwość szybkiego przekazywania ofert pomiędzy panelami IdoSell Booking. Pozwala ona na dynamiczne łączenie ich w większe całości. Można nawet tworzyć małe \(np. regionalne\) agregatory ofert](#). Jest to odpowiedź na rosnącą sprzedaż w segmencie apartamentów na wynajem, gdzie często jest wielu różnych właścicieli, ale biznesowo ze sobą są powiązani.



Dzięki nowemu narzędziu można tworzyć mini-portale, w których będzie udostępniana oferta innych paneli. Rola panelu agregującego (mini portalu) może zakończyć się na udostępnieniu otrzymanej oferty na swojej stronie Wizytówce. Może również zostać rozszerzona o uprawnienia do zarządzania rezerwacją. W takim scenariuszu panel, który agreguje ofertę poza pozyskiwaniem klientów zajmuje się również pełną obsługą rezerwacji (od momentu jej przyjęcia, poprzez proces kontaktu z klientem i rozliczeń, aż do zakończenia rezerwacji). Nowy moduł dedykowany jest zarówno tym klientom, którzy chcieliby udostępnić swoją ofertę u innych klientów IdoSell Booking jak i tym, którzy są zainteresowani jej agregowaniem. **Korzystając z możliwości integracji właściciele paneli, którzy udostępniili swoją ofertę zyskują kolejną przestrzeń do jej prezentacji i pozyskiwania zamówień.** Natomiast właściciel panelu agregującego zyskuje prowizję od sprzedaży. Jej wysokość jest ustalana i rozliczana już samodzielnie pomiędzy właścicielami. **W ten sposób można zwiększać sprzedaż noclegów w ramach jednej gruby biznesowej lub np. kurortu, a sprzedaż przez abonamenty i prowizje, wpływa na przychody Spółki.**

PWA w służbie lepszej obsługi rezerwacji miejsc noclegowych



[Panel administracyjny IdoSell Booking dostępny już jest jako progresywna aplikacja webowa \(PWA\), co jest rozwinięciem informacji z lutego o nowych aplikacjach mobilnych.](#) PWA to mobilna strona, która wygląda i zachowuje się jak aplikacja. Jej zasada działania jest ściśle oparta na wykorzystywaniu możliwości przeglądarek. Obecnie technologia obsługiwana jest przez Chrome, Operę oraz Firefoxa. IAI dba o możliwość i wygodę pracy na smartfonach i aby ułatwić klientom dostęp do panelu administracyjnego IdoSell Booking, stale ulepszany jest widok responsywny panelu. **Wykorzystanie najnowszego rozwiązania wbudowanego w smartfony i ich przeglądarki, czyli tzw. PWA, łączy to zalety strony mobilnej z aplikacjami, bez potrzeby ich instalowania.** Zastosowanie technologii PWA w panelu administracyjnym IdoSell Booking sprawiło, że zarówno w aplikacji webowej jak w wersji desktopowej strony ładują się szybciej. Wszystkie nowości jakie wprowadzamy, są na bieżąco dostępne. Możemy więc szybciej reagować na potrzeby, oferując w aplikacji i PWA pełne możliwości panelu administracyjnego, a nie jedynie wybrane funkcjonalności. **Zwiększa to swobodę i wygodę korzystania z IdoSell Booking, co przekłada się na satysfakcję klientów. A, podobnie jak w IdoSell Shop, im większa jest satysfakcja klienta tym okres jego korzystania z usługi i wnoszenia opłat jest dłuższy, co przekłada się na zwiększenie przychodów Spółki.**

Jeszcze lepsza obsługa walut w rezerwacjach

[Do tej pory po złożeniu rezerwacji nie było możliwości zmiany waluty rezerwacji, teraz wprowadzona jest możliwość przewalutowania rezerwacji oraz rozszerzona została lista obsługiwanych walut.](#) Od teraz do momentu przyjęcia pierwszej wpłaty właściciel całej rezerwy może dokonać jej zmiany na inną np. na tę, w której będą przyjmowane płatności. Dotyczy to wszystkich rezerwacji z wyjątkiem tych złożonych w serwisach zintegrowanych w ramach narzędzia Channel Managera. Kolejną zmianą jest automatyczne przypisywanie waluty do rezerwacji składanych w



panelu. Od teraz waluta złożonej rezerwacji jest zgodna z walutą panelu. Powiększona jest również lista walut, w ramach których mogą być dokonywane płatności o kolejne 49. **W ten sposób łatwiej jest obsługiwać klientów z wielu krajów i tworzyć oferty dedykowane na konkretne rynki.**

Lepsza analityka pomaga skuteczniej zarządzać ośrodkiem noclegowym lub ofertą rzeczy do najmu dobowego

Nowy raport rozliczenia rezerwacji pozwala przeanalizować wykonane rezerwacje i pomaga w ich sprawnym rozliczeniu. Dzięki raportowi rozliczeń rezerwacji szybko można sprawdzić wysokość swoich zysków po uwzględnieniu prowizji serwisów zewnętrznych oraz prowizji własnej czy też uzyskać w jednym miejscu podsumowanie wpłat zarejestrowanych w systemie. Wyświetlanie danych w raporcie można skonfigurować tak, aby pokazywał interesujące klienta dane. Dodatkowo, dane z raportu można szybko eksportować do pliku CSV oraz PDF. Klient może sam zdecydować, które informacje mają znaleźć się w tabeli. Jeżeli uzna, że któraś kolumna jest zbędna w raporcie, to może ją po prostu odznaczyć w sekcji Konfiguracja widoku. Ponadto jeżeli klient korzysta z funkcjonalności Channel Managera od IdoSell Booking, to uzupełniając wysokość prowizji dla danych serwisów zewnętrznych, pojawią się prezentowanej tabeli. **Analityka i szybkie informacje o biznesie pozwalają lepiej zarządzać ofertą noclegową i rzeczy na wynajem oraz kanałami ich sprzedaży. To przekłada się na większą sprzedaż, a przez to na wyższe prowizje i abonamenty IdoSell Booking.**

Dzięki API w IdoSell Booking partnerzy i developerzy mogą personalizować i rozwijać usługę, czyli Otwarty SaaS™

API panelu administracyjnego zostało rozbudowane o wiele metod umożliwiających operacje na egzemplarzach rezerwacji i rezerwacjach. API panelu administracyjnego IdoSell Booking pozwala na wykonywanie operacji przez aplikacje zewnętrzne, w taki sam sposób jak wykonuje operacje "ręcznie" w panelu administracyjnym IdoSell Booking użytkownik. Jest to ta sama idea co w przypadku IdoSell Shop, wielokrotnie wspomnianą jako Otwarty SaaS™. Rozbudowana została bramka Objects o cztery nowe metody (addItem, deleteItem, editItem, getItem), które są odpowiedzialne za operacje na egzemplarzach rezerwacji. Dodatkowo dodane zostały 2 metody (editLengthSetup, getLengthSetup), które odpowiedzialne są za ustawienia dotyczące długości rezerwacji i dostępności. W bramce Reservations wprowadzone zostały drobne aktualizacje m.in w parametrach dateFrom i dateTo. **Pozwala to niezależnym developerom tworzyć bardzo indywidualne wdrożenia IdoSell Booking dedykowane konkretnym klientom i ich potrzebom. Dzięki temu IAI może obsługiwać więcej przypadków i klientów, co przekłada się na przychody Spółki.**

Przedmiot działalności Spółki

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

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

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

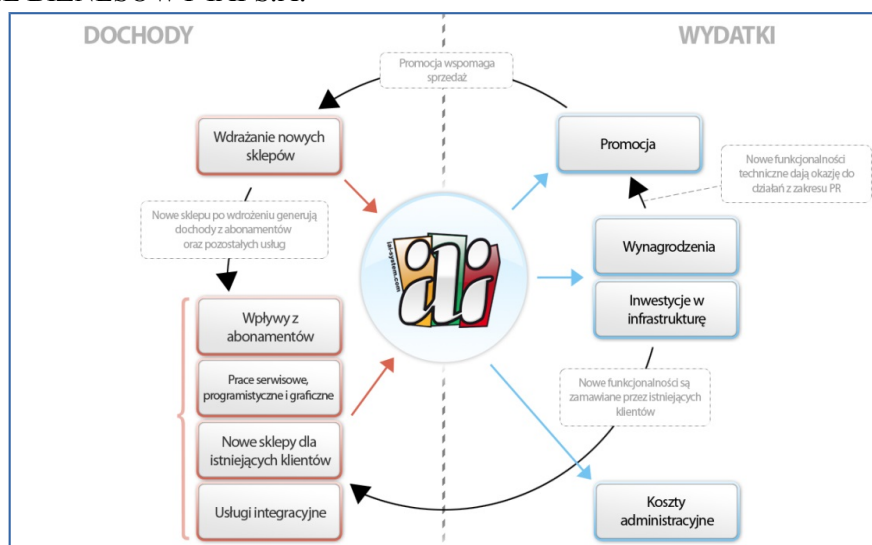
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który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

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

- personalizacja wyglądu
- Zarządzanie systemem przez wielu pracowników (PMS)

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

MODEL BIZNESOWY IAI S.A.



Źródło: IAI Spółka Akcyjna.

Miesięczny koszt wynajmu IdoSell Shop dla jednego sklepu wynosi od 169 zł netto w najniższym planie taryfowym do 10999 zł netto w najwyższym standardowym planie taryfowym, w cenie wliczona jest opłata za dedykowany serwer wirtualny. Ponadto oferowane są indywidualnie, niestandardowe plany dla najbardziej wymagających klientów. Dodatkowo Firma dostarcza rozwiązania do prowadzenia wielu sklepów naraz oraz elementy dodatkowe systemu, za które klienci wnoszą dodatkowe opłaty. Więcej informacji znajduje się w [cenniku na stronach internetowych Spółki](#).

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



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

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

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

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

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

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

Kolejnym wyróżnikiem oferty IAI na rynku jest **kompleksowa obsługa marketingu wielokanałowego (multi-channel) i integracji sprzedaży internetowej i tradycyjnej (omnichannel) oraz sprzedaży towarów wirtualnych (muzyka, e-booki, także jako OPS – One Page Shop, czyli sklep tylko dla jednego towaru)**. Usługa IdoSell Shop pozwala na jednoczesną sprzedaż w wielu kanałach dystrybucji: od tradycyjnych sklepów internetowych, przez tematyczne specjalistyczne sklepy internetowe, sklepy multibrandowe, programy lojalnościowe, partnerskie, sprzedaż mobilną, aukcje internetowe, porównywarki, f-commerce i wiele innych możliwości. Dzięki zaawansowanym narzędziom raportowania wyników oraz testom A/B klienci Spółki uzyskują dokładne wyniki prowadzonej sprzedaży i mogą skupiać się na optymalnych dla nich rozwiązaniach. [Dodatkowo w pełni wspiera i automatyzuje dropshipping i cross-docking - czyli logistyka bez magazynu](#). Dropshipping i cross-docking to dwa podejścia do sprzedaży, w których sklep internetowy sprzedaje towar którego fizycznie nie posiada. Te rozwiązania szczególnie polecane są dla sklepów zaczynających swoją działalność oraz już funkcjonujących, a chcących poszerzyć swój asortyment.

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

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



pracę obsługi stworzono specjalne urządzenia - kolektory danych. Spółka stworzyła własny system, instalowany na kolektorach danych, który spina w całość zdarzenia zachodzące w hali magazynowej z tymi, które odpowiadają za pracę całego sklepu internetowego. IAI Scanner to aplikacja, która umożliwia wykorzystanie kolektora danych używanego przez duże sklepy internetowe. IAI Scanner został stworzony dla dużych sklepów internetowych, które codziennie zarządzają dużą liczbą dostaw oraz zamówień od klientów. IAI Scanner kładzie kres długim i żmudnym procesom logistycznym związanym z przyjmowaniem oraz wydawaniem towarów oraz inwentaryzacją. Redukcja czasu wykonywania operacji magazynowych. Efektywniejsza i bezpieczniejsza obsługa logistyki. Zmniejszenie ryzyka popełnienia błędów ludzkich. [Dowiedz się więcej o IAI Scanner na stronach IAI S.A.](#)

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

Istotnym aspektem działalności Spółki jest fakt, iż zamiast sprzedawać swój produkt, wynajmuje go oferując przy tym szereg usług związanych z projektowaniem, przygotowaniem oraz hostingiem stron. Dzięki takiej organizacji **klient otrzymuje kompleksową obsługę od etapu projektowania strony aż do etapu administrowania już istniejącą platformą oraz ma dostęp do licznych aktualizacji oferowanych przez IAI S.A., automatycznie instalowanych przez IAI S.A. każdemu klientowi, bez potrzeby kupowania kolejnych, nowych, produktów. Natomiast Spółka zyskuje liczną grupę stałych klientów, którzy generują dla Spółki regularne przychody.** Obie usługi, IdoSell Shop i IdoSell Booking tworzone są według najnowszych trendów panujących w Internecie. Model usług oparty jest o SaaS. Dzięki temu wszystkie programy i usługi oferowane przez Spółkę współpracują ze sobą generując efekty synergii. Cennik usług oferowanych przez IAI S.A. został opracowany tak, aby usługa



IdoSell Shop była przystępna cenowo zarówno dla małych, jak i bardzo dużych sklepów internetowych. Koszt wdrożenia nowego sklepu zależy przede wszystkim od stopnia jego skomplikowania. Koszt utrzymania zależy m.in. od ilości towarów oraz ruchu generowanego przez sklep - większy klient płaci więcej. Z kolei usługi serwisowe i integracyjne naliczane są proporcjonalnie do czasu, jaki jest potrzebny na wprowadzenie zmian w programie lub wyglądzie sklepu. Każdy klient obciążony jest taką samą stawką godzinową za pracę grafików lub programistów.

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

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

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

Struktura akcjonariatu

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

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 14 sierpnia 2018 r.

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

Struktura głosów na WZA na 14 sierpnia 2018 r.

[WZA 29 czerwca 2018 roku podjęło uchwałę nr 10/2018/ZWZ o zniesieniu uprzywilejowania akcji imiennych IAI S.A.](#), jednak jeszcze oczekuje to na rejestrację w KRS. Po tej operacji struktura głosów będzie taka sama jak struktura udziałów kapitale. Do tej pory akcje serii A są imienne i uprzywilejowane co do głosu w stosunku 2:1. W związku z tym struktura głosów na WZA przedstawiała się następująco:

	Głosy na WZA	Udział procentowy
Paweł Fornalski	10 317 169	69,21%
Sebastian Muliński	3 921 680	26,31%
Pozostali Akcjonariusze	667 386	4,48%
Razem	14 906 235	100%

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

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu