



Raport kwartalny IAI S.A.

za okres od 1 października 2018 r. do 31 grudnia 2018 r.

Szczecin, 14 lutego 2019 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 (nie audytowane)	4
DANE BILANSOWE.....	4
DANE Z RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT.....	4
Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe	5
BILANS NA 31 GRUDNIA 2018 R. (NIE AUDYTOWANE).....	5
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO (NIE AUDYTOWANE).....	6
RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH ZA CZWARTY KWARTAŁ ORAZ NARASTAJĄCO (NIE AUDYTOWANE).....	7
ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM (NIE AUDYTOWANE).....	7
INFORMACJA O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI.....	7
Komentarz Zarządu Emitenta na temat czynników i zdarzeń, które miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe	9
STANOWISKO ZARZĄDU ODNOŚNIE MOŻLIWOŚCI ZREALIZOWANIA PUBLIKOWANYCH PROGNOZ WYNIKÓW NA DANY ROK W ŚWIETLE WYNIKÓW ZAPREZENTOWANYCH W DANYM RAPORCIE KWARTALNYM.....	10
Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	11
SMART CLOUD TRAFIA WPROST DO MAŁYCH SPRZEDAWCÓW I ZDECYDOWANIE POSZERZA RYNEK NA KTÓRYM DZIAŁA IdoSELL SHOP.....	11
E-COMMERCE SALES BOOSTER - CYKL DARMOWYCH SPOTKAŃ DLA PRZEDSTAWICIELI SKLEPÓW INTERNETOWYCH.....	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
IDoSELL SHOP OSIĄGNĄŁ 99,9653% DOSTĘPNOŚCI (SLA) ZA 2018 ROK I ŚWIETNIE OBSŁUGUJE PIKI SPRZEDAŻOWE, CO POTWIERDZA PROFESJONALNOŚĆ I SKALOWALNOŚĆ USŁUGI.....	14
ZWROTY Z PAKCZOMATAMI I INPOST KURIER UŁATWIJĄ DOSTARCZANIE TOWARÓW Z I DO E-SKLEPU.....	16
INTEGRACJA TRAFIAJĄCA W POTRZEBY SPRZEDAWCÓW Z KATEGORII UBRANIA, OBUWIE LUB WYPOSAŻENIE WNĘTRZ.....	17
KOMPLETNE PODEJŚCIE DO PŁATNOŚCI ODROZCZONYCH.....	18
CHANNEL MANAGER IdoSELL BOOKING MA STATUS BOOKING.COM PREMIER CONNECTIVITY PARTNER.....	19
W CHANNEL MANAGERZE IdoSELL BOOKING ZNAJDUJE SIĘ INTEGRACJĘ Z SERWISEM TRIVAGO.....	19
SKALOWANIE BIZNESU PRZEZ TWORZENIE MINI-PORTALI REZERWACYJNYCH.....	20
Przedmiot działalności Spółki	22
Struktura akcjonariatu	28

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 grudnia 2018 roku wchodził:

- **Paweł Fornalski**, Prezes Zarządu
- **Sebastian Muliński**, Wiceprezes Zarządu
- **Łukasz Wierdak**, Członek Zarządu ds. Finansowych

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

- Krzysztof Konopiński
- Piotr Popławski
- Dominik Keil
- Dariusz Zarzecki
- Piotr Fornalski

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 grudnia 2018 roku zatrudnienie na podstawie umowy o pracę u Emitenta wynosiło 29 osób, wobec 28 na koniec grudnia 2018 roku.

Wybrane dane finansowe (nie audytowane)¹

Dane bilansowe

Pozycja	w złotych na 31.12.2018	w złotych na 31.12.2017
AKTYWA		
Wartości niematerialne i prawne	30 707,47	105 402,52
Rzeczowe aktywa trwałe	1 081 435,51	720 061,59
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	600 605,17
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	32 906,00
Zapasy	10 048,00	10 048,00
Należności krótkoterminowe	5 360 511,80	2 238 933,29
Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych oraz akcje własne	34 009 799,09	10 507 285,23
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	126 737,77	151 429,66
AKTYWA RAZEM	41 132 015,64	14 366 671,46
Kapitał podstawowy	815 623,50	815 623,50
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	14 132 369,90	8 697 717,04
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	71 200,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	26 928 445,43	5 597 754,11
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
PASYWA RAZEM	41 132 015,64	14 366 671,46

Dane z rachunku zysków i strat

Pozycja	w złotych za 01.10- 31.12.2018	w złotych za 01.10- 31.12.2017	w złotych za 01.01- 31.12.2018	w złotych za 01.01- 31.12.2017
Przychody netto ze sprzedaży	13 784 108,14	8 917 996,81	44 162 470,13	28 321 316,61
Koszty działalności operacyjnej	11 416 473,80	8 100 556,03	36 064 467,90	23 115 825,44
Amortyzacja	88 126,18	85 759,59	343 932,38	313 950,47
Zysk/strata na sprzedaży	2 367 634,34	817 440,78	8 098 002,23	5 205 491,17
Pozostałe przychody operacyjne	265 764,10	202 643,22	746 264,57	287 744,04
Pozostałe koszty operacyjne	27 889,76	33 824,25	49 080,50	119 817,67
Zysk / strata z działalności operacyjnej	2 605 508,68	986 259,75	8 795 186,30	5 373 417,54
Przychody finansowe	20 620,74	24 282,99	315 933,75	309 009,55
Koszty finansowe	536,56	14 748,33	7 893,79	15 586,70
Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 625 592,86	995 794,41	9 103 226,26	5 666 840,39
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk / strata brutto	2 625 592,86	995 794,41	9 103 226,26	5 666 840,39
Podatek dochodowy	503 055,00	282 027,00	1 706 853,00	1 074 422,00
Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	4 224,00	0,00	4 224,00	0,00
Zysk / strata netto	2 118 313,86	713 767,41	7 392 149,26	4 592 418,39

¹ przedstawione dane nie są jeszcze danymi zaudytowanymi, które w związku przesunięciem i ostatecznym rozliczeniem wykonanych usług zaliczanych do roku 2018, będą odpowiednio wyższe

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2018 do 31 grudnia 2018 r.

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

Strona 4/28

Kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe²

Bilans na 31 grudnia 2018 r. (nie audytowane)

Pozycja	W złotych na 31.12.2018	W złotych na 31.12.2017
AKTYWA		
Aktywa trwałe		
Wartości niematerialne i prawne	30 707,47	105 402,52
Rzeczowe aktywa trwałe	1 081 435,51	720 061,59
Należności długoterminowe	0,00	0,00
Inwestycje długoterminowe	479 870,00	600 605,17
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	32 906,00	32 906,00
Razem aktywa trwałe	1 624 918,98	1 458 975,28
Aktywa obrotowe		
Zapasy	10 048,00	10 048,00
Należności krótkoterminowe	5 360 511,80	2 238 933,29
Inwestycje krótkoterminowe (środki pieniężne i akcje własne)	34 009 799,09	10 507 285,23
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	126 737,77	151 429,66
Razem aktywa obrotowe	39 507 096,66	12 907 696,18
AKTYWA RAZEM	41 132 015,64	14 366 671,46
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	7 392 149,26	4 592 418,39
Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego	0,00	0,00
Razem kapitał własny	14 132 369,90	8 697 717,04
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Rezerwy na zobowiązania	71 200,31	71 200,31
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	26 928 445,43	5 597 754,11
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00

² przedstawione dane nie są jeszcze danymi zaudytowanymi, które w związku przesunięciem i ostatecznym rozliczeniem wykonanych usług zaliczanych do roku 2018, będą odpowiednio wyższe

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2018 do 31 grudnia 2018 r.
Więcej informacji w dziale [Relacje inwestorskie na IsoSell.com](http://Relacje_inwestorskie_na_IsoSell.com)



Razem zobowiązania	26 999 645,74	5 668 954,42
PASYWA RAZEM	41 132 015,64	14 366 671,46

Rachunek zysków i strat za czwarty kwartał oraz narastająco (nie audytowane)

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.2018	W złotych za 01.10-31.12.2017	W złotych na 31.12.2018	W złotych na 31.12.2017
A.Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi:	13 784 108,14	8 917 996,81	44 162 470,13	28 321 316,61
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	13 784 108,14	8 917 996,81	44 162 470,13	28 321 316,61
B.Koszty działalności operacyjnej	11 416 473,80	8 100 556,03	36 064 467,90	23 115 825,44
Amortyzacja	88 126,18	85 759,59	343 932,38	313 950,47
Zużycie materiałów i energii	140 906,32	105 531,40	589 232,35	449 425,66
Usługi obce	10 122 784,80	6 882 492,70	31 150 564,26	18 529 392,92
Podatki i opłaty	31 597,22	35 955,29	113 109,72	91 196,24
Wynagrodzenia	831 323,92	838 297,54	3 263 993,31	3 191 997,08
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	117 944,29	98 700,17	453 568,09	416 165,27
Pozostałe koszty rodzajowe	83 791,07	53 819,34	150 067,79	123 697,80
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00	0,00	0,00
C.Zysk / strata brutto ze sprzedaży	2 367 634,34	817 440,78	8 098 002,23	5 205 491,17
D.Pozostałe przychody operacyjne	265 764,10	202 643,22	746 264,57	287 744,04
Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	43 902,44	0,00	124 012,20
Dotacje	0,00	0,00	75 000,00	0,00
Inne przychody operacyjne	265 764,10	158 740,78	671 264,57	163 731,84
E.Pozostałe koszty operacyjne	27 889,76	33 824,25	49 080,50	119 817,67
Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	6 363,75	0,00
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	8 610,00	0,00	8 610,00	68 347,82
Inne koszty operacyjne	19 279,76	33 824,25	34 106,75	51 469,85
F.Zysk / strata z działalności operacyjnej	2 605 508,68	986 259,75	8 795 186,30	5 373 417,54
G.Przychody finansowe	20 620,74	24 282,99	315 933,75	309 009,55
Dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	221 641,79	123 134,33
Odsetki	20 620,74	24 297,07	94 291,96	45 875,22
Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	140 000,00
Inne	0,00	-14,08	0,00	0,00
H.Koszty finansowe	536,56	14 748,33	7 893,79	15 586,70
Odsetki	447,00	525,20	3 754,13	525,20
Strata ze zbycia inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	0,00	0,00	0,00	0,00
Inne	89,56	14 223,13	4 139,66	15 061,50
I.Zysk / strata z działalności gospodarczej	2 625 592,86	995 794,41	9 103 226,26	5 666 840,39

Raport kwartalny IAI S.A. za okres od 1 października 2018 do 31 grudnia 2018 r.

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



J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00	0,00	0,00
Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
Straty nadzwyczajne	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Zysk / strata brutto	2 625 592,86	995 794,41	9 103 226,26	5 666 840,39
L. Podatek dochodowy	503 055,00	282 027,00	1 706 853,00	1 074 422,00
M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku	4 224,00	0,00	4 224,00	0,00
N. Zysk / strata netto	2 118 313,86	713 767,41	7 392 149,26	4 592 418,39

Rachunek przepływów pieniężnych za czwarty kwartał oraz narastająco (nie audytowane)

Wyszczególnienie	W złotych za 01.10-31.12.2018	W złotych za 01.10-31.12.2017	W złotych na 31.12.2018	W złotych na 31.12.2017
A. Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I. Wynik finansowy netto (zysk/strata)	2 118 313,86	713 767,41	7 392 149,26	4 592 418,39
II. Korekty o pozycje	2 692 133,28	-3 456 907,78	1 698 472,25	1 108 327,60
III. Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 810 447,14	-2 743 140,37	9 090 621,51	5 700 745,99
B. Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I. Wpływy	6 363,75	2 000,00	6 363,75	824 012,20
II. Wydatki	208 849,42	72 929,41	636 975,00	700 373,20
III. Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-202 485,67	-70 929,41	-630 611,25	123 639,00
C. Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I. Wpływy	17 000 000,00	0,00	17 000 000,00	0,00
II. Wydatki	24 706 302,96	0,00	26 663 799,36	978 748,20
III. Środki pieniężne netto z działalności finansowej	-7 706 302,96	0,00	-9 663 799,36	-978 748,20
D. Przepływy pieniężne netto razem	-3 098 341,49	-2 814 069,78	-1 203 789,10	4 845 636,79
E. Bilansowa zmiana środków pieniężnych	0,00	0,00	0,00	0,00
F. Środki pieniężne na początek okresu	12 401 837,62	13 321 355,01	10 507 285,23	5 661 648,44
G. Środki pieniężne na koniec okresu	9 303 496,13	10 507 285,23	9 303 496,13	10 507 285,23

Zestawienie zmian w kapitale własnym (nie audytowane)

Wyszczególnienie	w złotych na 31.12.2018	w złotych na 31.12.2017
I. Kapitał własny na początek okresu	8 697 717,04	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	14 132 369,90	8 697 717,04
III Kapitał własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku	14 132 369,90	8 697 717,04

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:

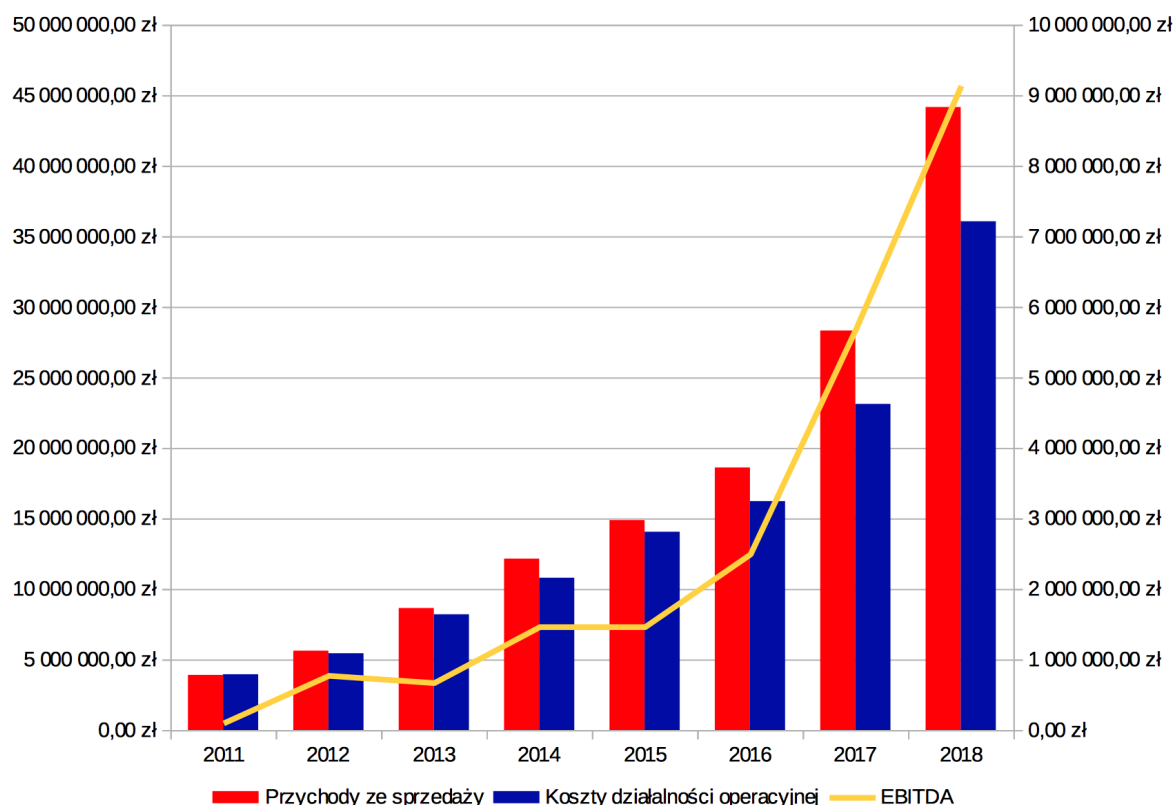
1. Wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia pomniejszonych o skumulowane odpisy umorzeniowe. Wartości niematerialne i prawne o wartości początkowej poniżej 3.500 złotych zaliczane są bezpośrednio w koszty zużycia materiałów w miesiącu zakupu lub do składników aktywów i umarzone jednorazowo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

W 2018 roku IAI S. A. osiągnęła rekordowe wyniki finansowe. Przychody ze sprzedaży wzrosły o 56%, zysk netto jest na rekordowo wysokim poziomie 7,4 miliona złotych, czyli 61% więcej niż rok temu. Zarząd szacuje, że ostatecznie skorygowana EBITDA za rok obrotowy 2018 osiągnie poziom około 16 mln złotych.

W wyniku podpisanej umowy inwestycyjnej pomiędzy Akcjonariuszami, Spółką i Funduszem MCI.EuroVentures prowadzona jest procedura delistingu Spółki. 12 lutego 2019 roku na 7 posiedzeniu Komisja Nadzoru Finansowego jednogłośnie udzieliła [zezwolenia na przywrócenie akcjom formy dokumentu \(zniesienie dematerializacji akcji\) spółce IAI S.A. z dniem 5 marca 2019 roku.](#)

Przychody ze sprzedaży, koszty działalności operacyjnej i EBITDA w kolejnych latach



Zarząd przypomina, że **przedstawione dane nie są jeszcze danymi zaudytowanymi, które w związku przesunięciem i ostatecznym rozliczeniem wykonanych usług zaliczanych do roku 2018, będą odpowiednio wyższe.**



14 października 2018 r. Fundusz MCI.EuroVentures podpisał umowę z IAI S.A i jej głównymi akcjonariuszami, na mocy której objął w grudniu 2018 roku 51% akcji spółki IAI S.A. Założyciele IAI S.A. pozostają w zarządzie i razem z Funduszem są zaangażowani w budowę championa gospodarki cyfrowej w Europie Środkowo-Wschodniej. Spółka prowadzi procedurę delistingu z rynku NewConnect i przeprowadziła skup wszystkich akcji własnych notowanych na rynku New Conncent.

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

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

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych.

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

Smart CLOUD trafia wprost do małych sprzedawców i zdecydowanie poszerza rynek na którym działa IdoSell Shop

Od 1 marca 2019r. IAI S.A., doskonale znany dostawca usługi w SaaS o nazwie IdoSell Shop (dawniej IAI-Shop.com) służącej do prowadzenia sklepu internetowego, wprowadza nową ofertę o nazwie Smart CLOUD. Niedawno IAI pozyskała inwestora jakim jest fundusz MCI. Podczas transakcji, w wiadomościach prasowych zapowiadała, że zamierza stać się regionalnym championem. Oferta Smart Cloud to jedno z posunięć Spółki, które ma jej to umożliwić.

Dotychczas IdoSell Shop w Polsce kojarzone było [wyłącznie z ofertą dla średnich i dużych sklepów internetowych](#). System jest bardzo zaawansowany, oferując mnóstwo możliwości samodzielnej rekonfiguracji, [prowadzenia w jednym systemie wielu sklepów](#), w tym na [różne rynki międzynarodowe, detalicznych i hurtowych \(B2B\)](#), [wbudowany system Marketing Automation, System rekomendacji](#). Cechą wyróżniającą jest np. [wbudowany WMS, czyli część systemu odpowiadająca za kontrolę magazynu, wystawianie dokumentów sprzedaży oraz proces pakowania, weryfikacji i wysyłki paczek](#). To dzięki temu, klienci IdoSell Shop mogą małymi zespołami ludzkimi, prowadzić nawet dużą [sprzedaż przez swoją stronę internetową](#), czy [marketplaces](#). Tak rozbudowany system, dawniej niósł ze sobą konieczność kosztownego treningu i zaawansowanego wsparcia technicznego. W efekcie IdoSell Shop był droższy od oferowanych na rynku polskim rozwiązań, kierowanych do małych sklepów internetowych, zazwyczaj kosztujących od kilkudziesięciu złotych miesięcznie.

Dzięki zapleczu finansowemu MCI i przygotowaniom jakie IAI S.A. robiła na przestrzeni ostatnich lat, Spółka jest gotowa, aby obsłużyć wielokrotnie więcej klientów, obsługując także małe sklepy internetowe. Do tej pory, właściciel takiego sklepu musiał się zastanowić, czy ma taki potencjał rozwoju, że powinien od razu płacić nieco więcej za system sklepu internetowego, uwzględniając, że np. na przestrzeni 2 lat jego skala będzie na tyle duża, że system sklepu internetowego dla małych, przestanie być wystarczający, a późniejsza migracja kosztowna i bolesna. IAI chce przejąć ogromny rynek małych sklepów internetowych i chce oferować w cenie niższej od hostingu systemu open source, kompleksowe rozwiązanie do prowadzenia małego sklepu internetowego. A gdy tylko sklep urośnie, nie będzie musiał migrować na nowy system. Od skali mikro, do ogromnego sklepu, cały czas będzie korzystał z jednego rozwiązania, które dostosuje się do jego aktualnych potrzeb.



Koszt sklepu w Smart CLOUD zaczyna się od 25zł na miesiąc i to bez limitu ilości towarów i z pełną funkcjonalnością jak dotychczasowym planie CLOUD, dedykowanego średnim sklepom internetowym, ale dostosowaną do potrzeb grup mniejszych oraz początkujących firm w e-handlu.

Ta zmiana jest ważna, ponieważ dotychczasowa segmentacja rynku była następująca (kryteria miesięczne):

1. Małe sklepy – do 100 zamówień, o obrotach około 10 000zł
2. Średnie sklepy – od 100 do 5000 zamówień
3. Duże sklepy – powyżej 5000 zamówień

IAI S.A. obsługiwała segmenty średnie i duże. Klienci którzy mieli np. obrót 5000zł na miesiąc lub sprzedawali wyłącznie przez Allegro, wybierali inne rozwiązania, z uwagi na ich niższą cenę, nie odnosząc wrażenia, że pozostałe, profesjonalne funkcjonalności są potrzebne. Jednakże, gdy sklep się rozwija, klienci niedostatki systemu muszą nadrabiać większym zatrudnieniem i spadkiem jakości obsługi klientów. Od teraz, w ogóle ten problem przestaje istnieć, ponieważ nawet przy obrocie 5000zł, sklep internetowy będzie płacił kilkadziesiąt złotych za profesjonalne rozwiązanie, a gdy w jednym miesiącu jego obrót zwiększy się na przykład z 5000zł na 5 milionów złotych, bez żadnej migracji i zmiany systemu, będzie w stanie obsłużyć taki ruch i wolumen zamówień.

Drugą grupę systemów dla sprzedawców internetowych, stanowią rozwiązania tanie, ale nie umożliwiające prowadzenia strony internetowej. Tacy sprzedawcy sprzedawali jedynie poprzez marketplaces czyli np. Allegro lub [Amazon](#). Wiele sprzedawców skazało się więc na funkcjonowanie jedynie w otocze marketplaces, bez własnej strony internetowej i możliwości funkcjonowania w katalogach produktów, które są tańsze i bardziej efektywne, ale które przekierowują kliknięcia do sklepu tj. [Google Shopping](#), [Domodi](#), Ceneo. **W ofercie Smart CLOUD, sprzedawca w ogóle nie płaci za wystawianie towarów i pobieranie zamówień, nawet gdy wystawia towary na kilkudziesięciu marketplaces jednocześnie.** A dzięki temu, że IdoSell Shop funkcjonuje w chmurze, nawet gdy wystawia 100 tys. towarów na 100 marketplaces jednocześnie, może płacić tylko 25zł na miesiąc i IAI S.A. zapewni w cenie taką moc obliczeniową do obsłużenia takiego sklepu, jaka jest potrzebna.

Dzięki ofercie Smart CLOUD, małe sklepy internetowe, mogą od razu funkcjonować na stabilnym i bezpiecznym systemie, który buduje ich wiarygodność np. poprzez możliwość [otrzymania dobrze rozpoznawanego certyfikatu SuperFair.shop™](#), [darmowy SSL w ramach abonamentu do własnej domeny](#), [hostowanie systemu w chmurze klasy enterprise, gwarantującej prawie 100% SLA \(dostępność strony\)](#), [integrację z kilkudziesięcioma systemami płatności](#) itp.

Wybierając ofertę IdoSell Shop, odpada konieczność [integracji programu do kontrolowania aukcji i zamówień z Allegro, z systemem sklepu internetowego](#), w tym darmowych i semi-darmowych, co jednak pociąga ogromne koszty integracji, przy dużo niższej jakości. Całość rozwiązania jest w pełni zintegrowana, a 150 osobowy zespół IAI, dzień i noc dba o bezpieczeństwo, dostępność i rozwój narzędzia.

E-commerce Sales Booster - cykl darmowych spotkań dla przedstawicieli sklepów internetowych



Już pod koniec lutego, wspólnie z Traffic Trends, IAI S.A. organizuje w całej Polsce [serię darmowych szkoleń E-commerce Sales Booster, których głównym celem będzie poprawa konwersji w sklepach internetowych](#), poprzez zmiany UX, optymalizację sklepu pod kątem rozwiązań mobilnych, a kończąc na marketingu z Google i Social Media. Warsztaty będą miały praktyczny charakter.

Cykl warsztatów poprowadzi czteroosobowa ekipa z IdoSell Shop i Traffic Trends w składzie: Wojciech Jazdzewski (IdoSell), Paweł Józwik (Traffic Trends), Maciej Paukzteło (IdoSell) oraz Piotr Urbaniak (Traffic Trends). W trakcie kilkugodzinnego, darmowego eventy, prelegenci odpowiedzą na konkretnych przykładach, które działania najlepiej sprawdzają się do promocji sklepów internetowych, optymalizacji konwersji, czy contentu. W ciągu dwóch miesięcy szkolenia odbędą się w dziesięciu miastach, w kolejności:

1. 27.02 Gdańsk
2. 28.02 Bydgoszcz
3. 05.03 Białystok
4. 06.03 Warszawa
5. 20.03 Kraków
6. 21.03 Lublin
7. 27.03 Wrocław
8. 03.04 Szczecin
9. 09.04 Łódź
10. 10.04 Poznań

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

IdoSell Shop osiągnął 99,9653% dostępności (SLA) za 2018 rok i świetnie obsługuje piki sprzedażowe, co potwierdza profesjonalność i skalowalność usługi

[Jak co roku IAI dokonuje szczegółowej analizy czasów dostępności sklepów internetowych IdoSell Shop, których serwerami opiekuje się na co dzień. W 2018 roku, zmierzone SLA wyniosło 99,9653%.](#) Oznacza to, że przeciętny wirtualny serwer nie był dostępny przez 182 minuty i 32 sekundy. Potwierdza to, że dzięki wieloletniej pracy wypracowano dostępność tak skomplikowanej usługi na wyższych poziomach niż najwyższe normy rynkowe i standardy dla hostingu stron statycznych.

Serwer:	██████.iai-system.com@██████.iai-system.com
Status systemu	Wszystkie usługi na serwerze działają w tej chwili poprawnie

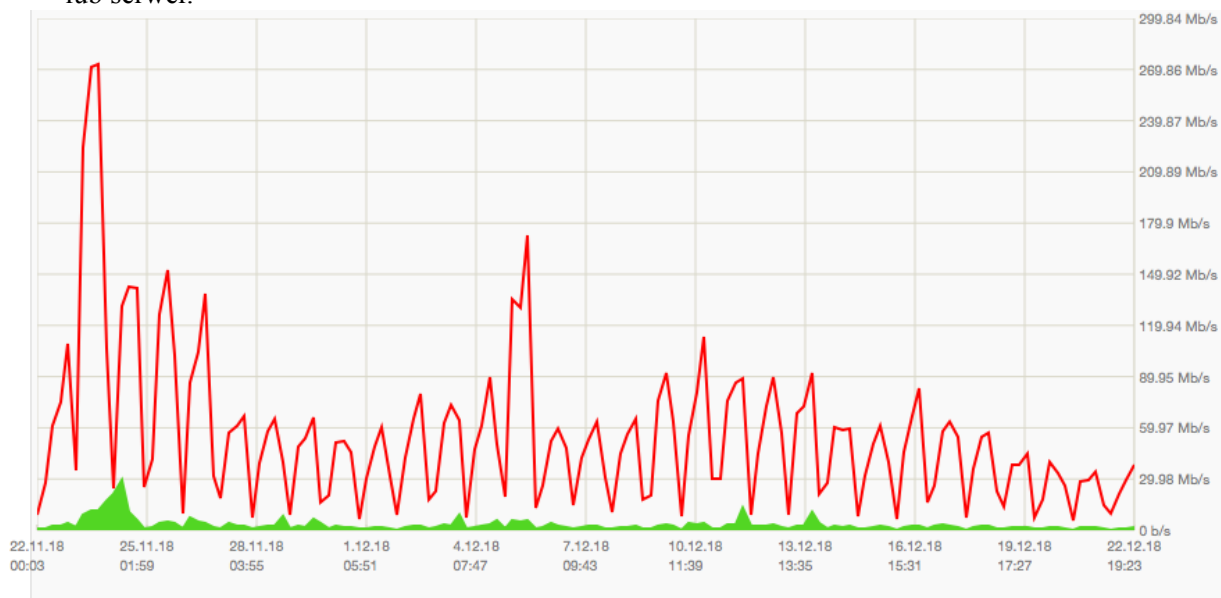
Statystyki dostępności systemu (SLA)	
Ostatnie 7 dni	100.000%
Ostatnie 30 dni	100.000%
Ostatnie 90 dni	99.995%
Ostatnie 365 dni	99.905%

Osiągnięte 99,9653% SLA jest średnią arytmetyczną dla wszystkich, ponad 4500 obsługiwanych przez IdoSell Shop wirtualnych maszyn klientów i sklepów za cały 2018 rok. Dostępność SLA mierzy systemem monitoringu Nagios, który co zadany interwał czasu sprawdza poprawną pracę serwera (m.n. zdolność do wykonania zapytania bazy danych, obciążenie serwera, miejsce na dysku itp.). Jeżeli dany serwer wykazuje jakiegokolwiek problemy, mierzona jest jego dostępność znacznie częściej. **Dodatkowo system wykonuje próbę złożenia zamówienia w sklepie internetowym, co weryfikuje poprawność procesu zakupowego (COP). Możliwość złożenia zamówienia Spółka uznaje za faktyczną dostępność sklepu.**

W przerwy nie wliczane są tzw. okna serwisowe. W 2018 roku miało miejsce jedno okno serwisowe. Prace serwisowe były wykonywane w nocy pomiędzy godziną 24:00 i 7:00 gdy ruch w sklepach internetowych jest znikomy. W czasie okien serwisowych, brak dostępności nie wlicza się do SLA. W przerwy nie wliczany jest także czas, w którym dany sklep jest wyłączony podczas migracji lub rekonfiguracji serwera na prośbę klienta. **W IdoSell Shop nie ma okien serwisowych na aktualizację systemu. Praktycznie każdego dnia instalowane są dziesiątki zmian do systemów klientów, w tym konwertując dane. Dzięki wypracowaniu unikalnej technologii wykonywania tych zmian, nie powoduje to przerw w sprzedaży naszych klientów.**

Więcej informacji o tym jak IAI mierzy SLA i jak je sprawdzić dla swojego sklepu internetowego dostępne jest na stronie [SLA - gwarancja wysokiej dostępności sklepu internetowego](#).

Od wielu lat IAI jest ukierunkowane na wysoką jakość świadczonych usług, dlatego mocno inwestuje w najlepsze, dostępne rozwiązania sieciowe, serwerowe i programistyczne. Wiele komponentów systemu tworzy samodzielnie. Np. zamiast tworzyć całodobowe dyżury grup administratorów, które reagują z opóźnieniem, inwestuje we własny system, który wykrywa nieprawidłowości i w razie problemów podejmuje w ułamku sekundy decyzję np. restartującą usługę lub serwer.



Przekłada się to wprost na biznes klientów [IdoSell Shop, który potrafi obsługiwać piki sprzedażowe takie jak Black Friday czy Cyber Monday](#). Dla wielu sklepów są one wyznacznikiem skuteczności usług e-commerce. Nagłe wzrosty liczby odwiedzin sklepu internetowego, jeżeli nie są poprawnie obsługiwane przez system, mogą skutecznie zablokować sprzedaż i zniechęcić potencjalnych klientów do zakupów. Nie sposób jednak przewidzieć kiedy taki pik może nastąpić. Profesjonalna platforma e-commerce musi dawać pewność swoim klientom, że ich sklepy są gotowe na dowolne piki sprzedażowe, niezależnie od tego kiedy nadejdą i jak długo będą trwały. Profesjonalni sprzedawcy cenią sobie [stabilność i bezpieczeństwo funkcjonowania swojego biznesu](#), dlatego zapewnienie stałej, [niezakłóconej pracy serwerów](#) to jeden z głównych priorytetów IdoSell Shop.

Wykres przedstawia średni ruch mierzony na serwerze. Jest on mierzony co kilka minut. Piki sprzedażowe miały miejsce 23 listopada i 5 grudnia. Zestawiając te dane z monitoringiem SLA

widać, że pomimo tego że były one wyraźnie zauważalne i odbiegające od normy, to nie miały większego wpływu na stabilność systemu.

Z usługi IdoSell Shop rozwijanej od 19 lat korzysta ponad 4500 sklepów internetowych.

Nieustanny rozwój pozwolił na stworzenie, [unikatowego w polskim e-commerce, mechanizmu akceleracji generowania stron](#). Mechanizm ten nie tylko przyspiesza ładowanie stron sklepów, ale również obniża obciążenie serwerów. Każda operacja dostarczająca dane na stronę jest sprawdzana wielopoziomowo. Gdy dana, była już wcześniej wczytywana to system wykorzystuje ją ponownie. Cała operacja odbywa się błyskawicznie i jest optymalna dla infrastruktury serwerowej.

Mechanizm akceleracji stron w ostatnim kwartale 2018 zagwarantował wszystkim klientom IdoSell Shop stabilną sprzedaż w trakcie najwyższych pików sprzedażowych. System ten jest integralną częścią każdego sklepu internetowego opartego o usługę IdoSell Shop (funkcjonuje u każdego klienta IdoSell Shop, bez dodatkowych opłat).

Koszt obsługi szczytów sprzedażowych nie powinien również wymagać od sklepu dużo większych nakładów finansowych. Przejście na droższy pakiet serwerowy i wykupienie wydajniejszych maszyn może znacznie zmniejszyć korzyści wynikające z większego obrotu w sklepie. Dlatego w IdoSell Shop udostępniane są rozwiązania, które zachowują efektywność kosztową, a w pikie opłaty rosną tylko nieznacznie, w sposób logarytmiczny.

Zwroty z Packzomatami i InPost Kurier ułatwiają dostarczanie towarów z i do e-sklepu



[IAI Broker to usługa, dzięki której każdy sklep oparty o IdoSell Shop może bez podpisywania dodatkowej umowy i w bardzo konkurencyjnych cenach wysłać paczki do swoich klientów.](#)

Teraz został do niej dodany **[InPost Kurier, na bardzo korzystnych warunkach cenowych.](#)**

Wykorzystując IAI Broker, sklep może oszczędzić nawet od 7450 zł w skali 1000 przesyłek do 1kg, do nawet 30 550 zł na 1000 przesyłek 26-30 kg.

InPost Kurier to jeden z najlepiej ocenianych dostawców w Polsce. Według niezależnych badań InPost realizuje cały proces dostawy w 41 godzin (od momentu odebrania paczki od nadawcy) a współczynnik reklamacji utrzymuje na poziomie 0,13%. Teraz z usług InPost Kuriera może korzystać w ramach usług IAI Broker każdy sklep w IdoSell Shop.

Drugą bardzo istotną zmianą są **tanie i szybkie zwroty oraz reklamacje towarów teraz także za pomocą Paczkomatów**. Możliwość bezproblemowych zwrotów oraz reklamacji zakupionych towarów jest niezbędnym elementem nowoczesnego sklepu internetowego. Dlatego też IdoSell Shop integruje kolejne kanały odsyłania towaru i przedstawia szybkie zwroty z Paczkomatami, aby ten proces był dla klienta sklepu jeszcze bardziej przystępny i wygodny.



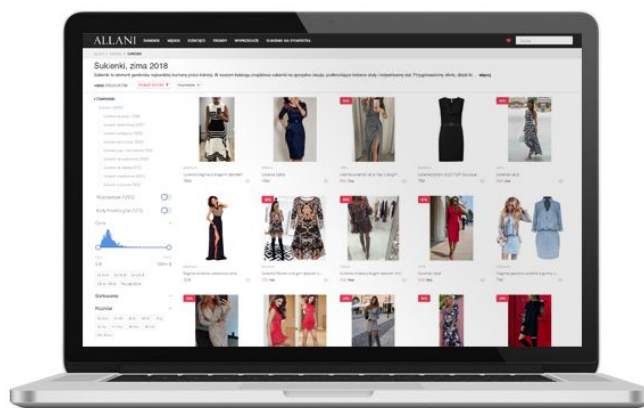
Dotychczas klient sklepu mógł odesłać zwracany oraz reklamowany towar do sklepu, korzystając z usługi tanich zwrotów z Poczta Polska lub dostarczyć go samodzielnie np. do punktu zwrotu. **Od teraz klienci sklepu zyskują możliwość wysłania zwrotów i reklamacji towarów nadając go w dowolnym Paczkomacie w Polsce.**

Korzystając z usługi "Zwroty z Paczkomatami z IAI" klient reklamujący lub zwracający towar, sam wygeneruje sobie etykietę nadawczą na przesyłkę zwrotną, którą następnie może nadać w każdym Paczkomacie w Polsce. Maksymalny rozmiar paczki jaki klient może nadać Paczkomatem to 41 x 38 x 64 cm (gabaryt C). Koszt wysyłki dla klienta jest bardzo atrakcyjny i wynosi 9zł brutto, i jest to cena identyczna jak dla tanich zwrotów z Poczta Polska. Dzięki temu klient będzie mógł wybrać formę zwrotu towaru, która mu najbardziej odpowiada nie patrząc na koszt przesyłki.

Sklep nie musi podpisywać dodatkowej umowy, aby móc korzystać z szybkich zwrotów z Paczkomatami. Opcja szybkich zwrotów z Paczkomatami została połączona z opcją tanich zwrotów z Poczta Polska i zostanie włączona w każdym panelu w którym włączona już jest opcja "Przesyłki zwrotne Poczta Polska z IAI".

Integracja trafiająca w potrzeby sprzedawców z kategorii ubrania, obuwiu lub wyposażenie wnętrz

Domodi.pl i Allani.pl w kategorii serwisów modowych wiodą prym, skutecznie pozyskując nowe zamówienia. Homebook.pl robi to samo w kategorii wyposażenia wnętrz. Te serwisy Grupy Wirtualna Polska były wcześniej wybierane przez wielu klientów IAI. Do tej pory brakowało oficjalnej, pełnej integracji. **Od teraz IdoSell Shop oferuje oficjalną integrację z Domodi.pl, Allani.pl i Homebook.pl, a do tego oferowany jest specjalny pakiet promocyjny tylko dla sprzedawców IdoSell Shop**, który pozwoli bezpłatnie przetestować skuteczność tych serwisów.



Nowa integracja, została przygotowana wspólnie przez inżynierów z IAI i Domodi. Dzięki temu sklep zyskuje pewność, że zawsze korzysta z pełnego zakresu możliwości oraz, że gdy tylko pojawią się



nowe możliwości, skorzysta z nich bez problemów. Dodatkowo taka integracja będzie teraz w pełni supportowana w ramach abonamentu przez IAI. A przygotowywanych nowości będzie w przyszłości wiele, gdyż obie firmy mają wspólną bazę sprzedawców. IdoSell Shop przyciąga bowiem najwięcej sprzedawców właśnie w kategoriach Odzież i Obuwie oraz wyposażenie wnętrz.

Kompletne podejście do płatności odroczonech

Dla klientów, którzy wolą płacić przy odbiorze, bądź którym aktualnie brakuje środków na opłacenie zamówienia, można [udostępnić nową usługę z odroczoną płatnością PayU "Płać później"](#). Jest to zupełnie nowa metoda płatności, która działa w formie pożyczki i pozwala klientowi sklepu sklepu na zapłatę za zamówione towary w kwocie od 100 zł do 2000 zł w terminie do 30 dni. Podobnie działa [integracja sklepu z odroczonymi płatnościami PayPal](#) oraz [odroczone płatności imoje zintegrowane z IdoSell Shop](#).

Channel Manager IdoSell Booking ma status Booking.com Premier Connectivity Partner



Channel Manager IdoSell Booking, czyli moduł odpowiedzialny za wymianę ofert i rezerwacji z serwisami rezerwacyjnymi tj. Booking.com, otrzymał jedno z najwyższych branżowych wyróżnień. Tak można traktować przyznanie [Idosell Booking wyjątkowo nobilitującego statusu Booking.com Premier Connectivity Partner](#).

Status Premier potwierdza, że IdoSell Booking posiada zaimplementowane wszystkie niezbędne mechanizmy i poprawnie obsługuje dwukierunkowo połączenia z Booking.com, czyli jednym z najpopularniejszych serwisów rezerwacyjnych na świecie. Takie wyróżnienie przyznawane jest wyłącznie niewielu, najlepszym partnerom. Klienci IdoSell Booking, dzięki temu statusowi, mogą mieć pewność, że korzystając z Channel Managera IdoSell Booking, są w dobrych i bezpiecznych rękach.

W Channel Managerze IdoSell Booking znajduje się integrację z serwisem trivago



Serwis trivago to jedna z największych wyszukiwarek hoteli z bogatą porównywarką, skupiająca prawie 2 miliony propozycji noclegowych. Serwis, którego siedziba znajduje się w Niemczech w Düsseldorfie, oferuje szereg narzędzi marketingowych i usług, które mogą pomóc klientom

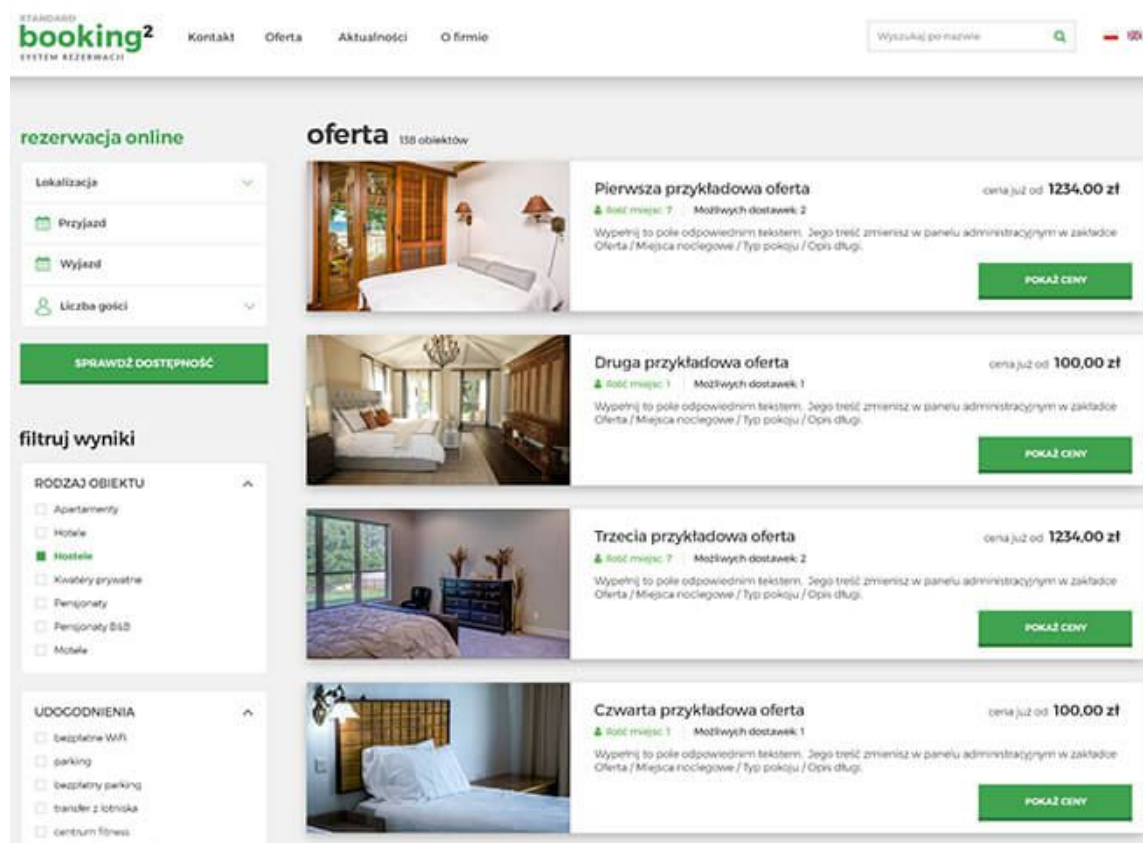
IdoSell Booking rozwijać się i podnieść poziom konkurencyjności na rynku internetowym oraz dotrzeć do szerokiego grona odbiorców. Jest to kolejna, ciekawa propozycja dla wszystkich tych, którzy chcą zwiększyć obłożenie swoich noclegów.

W ofercie [Channel Managera IdoSell Booking](#), za sprawą którego można sprzedawać oferty bazy noclegowej w wielu serwisach, znajduje się teraz kolejny jakim jest trivago. Szeroka ekspansja serwisu i polityka marketingowa sprawiła, że obok [TripAdvisor \(także jest w Channel Managerze IdoSell Booking\)](#) jest to jedna z najpopularniejszych porównywarek ofert noclegowych w internecie.

Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że za sprawą trivago osoby poszukujące noclegu, wybierając ofertę klientów [IdoSell Booking przekierowani zostaną prosto do Kalendarza rezerwacji \(Widgetu\) na własnej stronie klienta](#). Tym samym umożliwi to, znacznie łatwiejsze i szybsze złożenie bezpośrednich rezerwacji przez potencjalnych gości.

Dodatkowym atutem tej integracji jest to, że dzięki temu że rezerwacje z trivago składane są za pośrednictwem Kalendarza rezerwacji (Widgetu), uwzględnione zostają wszystkie promocje, zniżki czy dodatki wskazane w systemie IdoSell Booking.

Skalowanie biznesu przez tworzenie mini-portali rezerwacyjnych



The screenshot displays the IdoSell Booking website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Kontakt', 'Oferta', 'Aktualności', and 'O firmie'. A search bar is located on the right. The main content area is titled 'rezerwacja online' and 'oferta 130 obiektów'. On the left, there are filters for 'Lokalizacja', 'Przyjazd', 'Wyjazd', and 'Liczba gości', along with a 'SPRAWDŹ DOSTĘPNOŚĆ' button. Below these are 'filtruj wyniki' and 'RODZAJ OBIEKTU' (Apartamenty, Hotele, **Hostele**, Kwatery prywatne, Pensjonaty, Pensjonaty B&B, Motele) and 'UDOGODNIENIA' (bezpłatne WiFi, parking, bezpłatny parking, transfer z lotniska, centrum fitness). The main list shows four example offers, each with a photo of a room, a title, a price (e.g., 'cena już od 1234,00 zł'), and a 'POKAZ CENY' button.

Posiadanie apartamentów na wynajem to zupełnie inny rodzaj biznesu, niż posiadanie hotelu czy pensjonatu. Do tej pory, łatwo było uruchomić z IdoSell Booking czy inną usługą, stronę rezerwacji w jednej lokalizacji. Ale gdy klient chciał uruchomić mini-portal z wyszukiwarką, filtrami i wszystkim tym za co cenił się OTA, musiał pisać samodzielnie swoje oprogramowanie. Od teraz, może jednym kliknięciem uruchomić wizytówkę agregatora i



prezentować swoje apartamenty lub domy z różnych lokalizacji. A wykorzystując funkcję łączenia ofert z wielu systemów IdoSell Booking w jednej stronie otrzymuje komplet narzędzi, pozwalających odpalić mini-portal rezerwacyjny nawet w ciągu godziny.

Rozwiązanie portalowe, nie jest dodatkowo płatne. Standardowa wizytówka, jest bezpłatna, podobnie jak inne standardowe wizytówki. Oczywiście można ją spersonalizować samodzielnie lub wykorzystując wykwalifikowany zespół grafików i webmasterów IdoSell Booking. Do wizytówki portalu oczywiście można przekierować swoją własną domenę.

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.

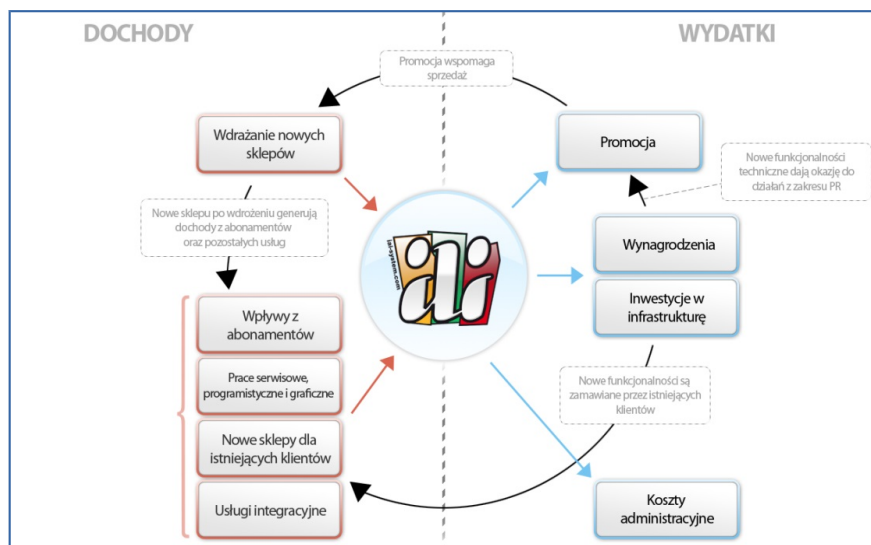
IdoSell Booking pozwala na obsługę przez Internet oraz mobilnie rezerwacji w obiekcie noclegowym lub rezerwacji sprzętu, rzeczy lub samochodów, składanych przez klientów przez wiele kanałów: na stronie internetowej obiektu, mobilnie lub przez portal Facebook. Usługa działa na podstawie widgetu, który 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 25 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 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 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

12 lutego 2019 roku na 7 posiedzeniu Komicja Nadzoru Finansowego jednogłośnie udzieliła [zezwolenia na przywrócenie akcjom formy dokumentu \(zniesienie dematerializacji akcji\) spółce IAI S.A. z dniem 5 marca 2019 roku.](#)

Struktura udziałów w kapitale zakładowym na 14 lutego 2019 r.

	Łączna liczba akcji	Udział Procentowy
IdoSell sp. z o. o.	7 484 502	91,76%
IAI S.A. (po skupie akcji własnych)	671 733	8,24%
Razem	8 156 235	100,00%

Paweł Fornalski, Prezes Zarządu

Sebastian Muliński, Wiceprezes Zarządu

Łukasz Wierdak, Członek Zarządu