



Прошлая неделя значительно усилила медийный шум вокруг купонных сервисов. Стало известно, что модный в США купонный гигант Groupon скупает собственных клонов в России и Японии.

В нашей стране стратегического инвестора в лице Groupon нашел проект ДарБери. По признанию Елены Масоловой (одна из основателей ДарБери и по совместительству венчурный капиталист фонда AddVenture), проект получил неприлично большие деньги, причем сделан он был и запущен за пару недель при инвестициях, равных цене пиццы.

Стоит отметить, что финансирование в объеме нескольких миллионов долларов от фондов ABRT, Group Buying Global, Fast Lane Ventures получил ресурс Kupibonus.ru, который продает бонусы на услуги в сфере красоты и здоровья. Интересно, что ABRT, по сделанным ранее заявлениям, работает с амбициозными проектами (преимущественно софтверными), уже прошедшими "долину смерти", "точку безубыточности" и вошедшими в емкую, с точки зрения объемов инвестиций, стадию early growth. Успел ли достичь этого Kupibonus.ru, которому от роду неделя, - неизвестно, но тренд налицо: купоны стричь сейчас модно и выгодно.

Проект ДарБери, открытый в марте 2010 года к моменту продажи сумел запуститься в 7 городах России, собрать аудиторию в 140 активных пользователей и выйти на оборот \$150 тысяч в месяц. Аналогичный показатель его главного конкурента Biglion только для московской аудитории составил около \$135 тыс. в июле. Маржа в данной бизнес-модели составляет около 50%, это и обуславливает успех продажи именно услуг. С товарами в рамках данной бизнес-модели ситуация осложняется процессами логистики и доставки.

С точки зрения потребителей, привлекательность сервисов типа Groupon очевидна: можно сходить в кафе, кино или на скалодром со скидкой до 90%. Кроме того, предложения сервисов бывают необычны: от сеансов тибетского массажа с прозвоном

чакр до катания в зорбе. Совокупность этих причин объясняет экспоненциальный рост пользователей подобных сайтов по всему миру и вирусное распространение идеи групповых покупок в интернете. В зоне .ru таких сайтов уже больше десятка: kupikupon.ru, vigoda.ru, groupicon.ru, weclever.ru, bigbuzzy.ru, fun2mass.ru, izumgoroda.ru, kupibonus.ru, grupper.ru, MoyKupon.ru, nadovmeste.ru, superkupon.ru.

Сам Groupon объясняет активность стремлением стать компанией, определяющей рынок купонных сделок с юзерами. В этом году сервис планирует получить доход в \$300 млн на северо-американском рынке и \$50 млн на европейском, а также расширить присутствие до 230 городов в 29 странах мира. На мировую экспансию выделено, в частности, \$135 млн инвестиций от фонда Юрия Мильнера DST. Уже сейчас компания оценивается в \$1350 млн.

Возможно, что ДарБери, у которого по собственной оценке 65% рынка, приобретен американским стратегом из-за нерасторопности российских инвесторов. Какова доля на самом деле — вопрос спорный: так, по мнению части пользователей, лидером, скорее, является Biglion. Насколько изменится положение проекта, когда к удачному старту присоединится опыт и имя Groupon'a — покажет время.

Источник: Finam.info