



А второе — новая модель монетизации. Порядка 11 лет наш сервис был абсолютно бесплатным для наших пользователей, но после того как мы ввели комиссию с каждой онлайн-транзакции, было сложно переходить от одной модели работы к другой. Тем не менее это оказалось очень успешным шагом для нас. Сейчас мы зарабатываем хорошие деньги, а клиентам смогли предложить дополнительные бонусы и гарантии. Например, если по какой-то причине водитель задерживается более чем на полчаса (не важно, попал он в пробку или просто оказался необязательным человеком), наши пользователи могут пойти на ближайший железнодорожный или автовокзал, купить билет и доехать до точки назначения: транспортные расходы будут покрыты нашей страховой компанией-партнёром.

❓ Что было для вас самым захватывающим в ходе реализации проекта?

— Наверное, захватывающие ощущения пришли не так давно. Это осознание того, что ежемесячно благодаря carpooling.com по миру путешествует

около 1 млн человек. Конечно, это ещё далеко от объёмов перевозок основного железнодорожного перевозчика Германии DeutscheBahn, но это весьма значительная цифра — как для Германии, так и для Европы в целом.

Я и сам очень часто пользуюсь нашим сервисом как пассажир. Сажусь к незнакомым людям в машину, говорю, что меня зовут Майкл, я студент, который решил немного попутешествовать, и слушаю, что они думают о нашем проекте. Каждый раз их реакция меня вдохновляет. Они рассказывают, как это удобно, или как они познакомились с очень хорошими людьми. Потрясающе, когда то, что вы делаете, приносит людям радость.

❓ Радость — это хорошо, но разве деньги не являются для вас важным мотивом продолжать этот бизнес?

— Деньги, конечно, необходимы на удовлетворение первостепенных потребностей: пропитания и жилья. Но когда я запускал компанию, я не думал о своём заработке. Мне нравилось работать в этой сфере, развивать проект,

продвигать его, соперничать с конкурентами, привлекать клиентов. Это гораздо важнее, чем деньги.

❓ Если бы начинающий предприниматель попросил вашего совета, что бы вы ему ответили?

— Во-первых, надо обладать мужеством, чтобы начать самостоятельно своё дело. Я знаю, что существует большая вероятность того, что вы провалитесь. Очень многие молодые проекты проваливаются ещё в самом начале. Но некоторые предприниматели смогут создать успешную компанию, и это просто потрясающий опыт, когда у вас получается создать успешный бизнес. На пути к нему вы научитесь очень многому.

Во-вторых, этим надо заниматься смолоду. Лучшего времени для начала бизнеса, чем юношество, не будет. У вас ещё нет семьи, которую нужно кормить, нет двух машин, взятых в кредит (*смеётся*), — вам особо нечего терять. Значит, стоит попробовать!

Андрей Скрипкин **✉**