

РАЗВОРОТ



Мы теперь прекрасно знаем, что есть соцсети общего уровня, где нет никаких ограничений (например, «ВКонтакте»), есть нишевые (LinkedIn позиционируется как сеть для профессионалов). На самом деле eBay создал такую нишевую сеть людей, интересующихся электронной коммерцией, соединив продавцов и покупателей и образовав устойчивые связи через интернет.

— Чем может быть интересен eBay для состоятельного клиента?

— Тем, что там можно купить практически всё, что хотите. Есть вещи, которых в России нет.

Ведь почему Россия — хорошая страна для развития электронной коммерции в любом её виде? Потому что в России есть два фактора, на первый взгляд, негативных, но которые, по сути, являются двигателями электронной коммерции: это большая территория и плохая логистика. Они создают ту ситуацию, в которой невозможно обеспечить одинаковый ассортимент в каждой точке страны. Как минимум просто не довезти.

Есть и ещё одна важная вещь. Например, сейчас практически не осталось плёночных фотокамер, так как это не вос требовано массовым потребителем. Но есть единицы профессионалов, которым необходим какой-то очень редкий объектив (например, они занимаются макро или спортивной съёмкой). И такая потребность — это человек 200 по всей стране. Понятно, что никто из торговцев такие объективы не повезёт, потому что спрос на них непредсказуем.

И здесь приходит на помощь eBay: всё что угодно, любые вещи. То, что удовлетворит любого человека. Главное только — не потеряться, так как выбор слишком большой.

— А есть ли какие-то узкие места в вашей деятельности?

— На что мы пока не можем повлиять, так это на сроки поставки. К сожалению, Почта России, как и почты других

стран, крайне нетороплива. Но у продавца есть право выбрать способ доставки. И если это очень дорогой, редкий, крупный товар, то лучше предпочесть кого-то из курьерских перевозчиков.

В России ещё добавляется таможенное регулирование. Каждый житель может ежемесячно покупать импортный товар для собственного потребления на сумму до 1000 евро.

— Можно ли сказать, что своей деятельностью eBay меняет мышление людей, раздвигает их рамки восприятия привычного, даёт возможность пользоваться новым ресурсом?

— Жизнь меняется очень быстро. На протяжении только одного нашего поколения мир стал совсем другим. Электронная коммерция 10-15 лет назад — это большой компьютер, у экрана которого ты сидел непрестанно. Теперь в eBay достаточно большой процент покупок осуществляется с мобильных платформ, то есть люди делают это уже на ходу. И теперь вопрос наличия мобильного приложения — это не «надо — не надо», а «как вы без этого живёте?».

Мир меняется очень быстро, а компьютерные и информационные технологии — это такая штука, изменение которой вряд ли можно назвать поступательным, это крутой рывок вверх.

И конечно, мы постоянно проводим образовательные мероприятия, такую своеобразную «евангелизацию» аудитории. Человек, начиная пользоваться новыми товарами, привыкает к другому качеству жизни, использует более передовые технологии.

И хотя, по последним данным, в России сегодня 20-25 млн людей имеют опыт покупок в интернете (но это в значительной части не заказы в интернете, а покупка товаров/услуг через сайт, возможно, даже через телефонный звонок), только у единиц есть опыт приобретения того, что они не видят, оплачивая

Некоторые особо ценные предметы, проданные на аукционе eBay

1. 340-летняя рукопись Шекспира «Prince of Tyre», пережившая Великий лондонский пожар в 1666 году (£5 млн);
2. Самолёт Grumman Gulfstream II (\$4,9 млн);
3. Жёлтый McLaren F1 1993 года (\$1,7 млн) — в мире существует в единственном экземпляре;
4. Бейсбольная карточка Хонуса Вагнера (Honus Wagner) 1909 года (\$1,65 млн);
5. Курорт Даймонд Лейк в западном Кентукки, США (\$1,2 млн);
6. Ferrari Enzo (\$975 000, декабрь 2005 года);
7. Бита известного бейсболиста Джо Джексона «Black Betsy» (\$577 610);
8. Партия в гольф с легендарным гольфистом Тайгером Вудсом (\$425 000).

Необычные предметы, проданные на аукционе eBay

В июне 2005 года жительница штата Юта (США) Кэролайн Смит продала право навсегда вытатуировать чью-либо рекламу на своём лбу за \$15 тыс. Этим предложением воспользовалось популярное виртуальное казино Golden Palace.

50000-летний мамонт был выставлен на продажу в 2004 году немецким владельцем из-за недостатка места для его хранения и был продан за £61000. Эксперты подтверждают, что это один из наиболее сохранившихся скелетов мамонта в мире, содержащий 90% оригинальных костей.

Вода, которая, как утверждалось, осталась в чашке Элвиса Пресли, которую он взял с собой на концерт в Северной Каролине в 1977 году, была продана за \$455.

Калифорнийский город Бриджвилль трижды выставлялся на аукцион. В 2002 году он был продан за \$1,77 млн, но после осмотра «приобретаемого товара» покупатель отказался от сделки. В 2006 году другой владелец выставил его на аукцион за \$1,75 млн. В 2007 году очередной владелец в течение нескольких месяцев пытался продать его за \$1,3 млн.

вперёд кредитной картой. За рубежом круг этих людей более значителен, и он постоянно растёт.

В России рост электронной коммерции тоже существенен — 30% ежегодно. И этот темп, как говорят аналитики, сохранится ещё несколько лет. Всё больше людей приходят в интернет, понимая, что ассортимент того, что есть в продаже, не ограничивается товаром магазина на углу, мир немножко больше.

— eBay возник как аукционная площадка, теперь это вертикально интегрированная компания, предлагающая бизнес-решения. Какими вы видите дальнейшие перспективы?

— Вероятно, со временем всё больше и больше будет корпоративных клиентов.

Возможно, eBay будет обслуживать бизнесы, которые ещё не пришли в интернет: те, которые пока ничего не делают в этой области, считая, что у них есть большая сеть по стране и нет смысла «заходить» в ту область, в которой они ничего не понимают. И это прекрасное решение для перспективы такого рода организаций.

Кроме того, всегда есть те, кто хочет расширить географию: предположим, у них все хорошо в своём регионе, но мир значительно больше.

Плюсом к этому постоянно возникают новые компании, начинающие свой бизнес с нуля. Если это стартапы, предлагающие высокотехнологичные решения, то обычно люди, которые инициируют их и сосредоточены на придумывании и реализации чего-то, не готовы тратить время и создавать структуры для продаж. Вот для этих категорий бизнеса решения, предлагаемые eBay, могут быть очень кстати.

— И напоследок наш традиционный вопрос. Как необходимо действовать и что предпринимать, чтобы будущее было успешным?

— Самое основное — максимально глубоко понимать то, чем ты занима

ешься, и постоянно следить за изменениями, которые происходят, за трендами, которые появляются. Потому что, если бы лет 10 назад кто-то сказал, что человек «переселится» в виртуальный мир и большая часть информационной жизни будет происходить внутри телефона, планшета и компьютера, это бы показалось странным. А сейчас это реальность.

Основной вопрос, который мучит меня: почему 20 лет назад, живя в этом огромном городе, мы сознавались с друзьями, у которых не было домашнего телефона, а был только рабочий, договаривались о встрече через две недели в определённом месте — и все приезжали. А сегодня, в эпоху мобильных телефонов, это невозможно. И сегодня, если ты вдруг не опоздал на встречу, назначенную тобою же, ты можешь смело считать себя героем.

Жизнь стала совсем другой. Смотреть за этим, понимать, что из этого можно получить, к чему это может привести, даже не в масштабах всего человечества, а в масштабах твоего собственного дела, — это необходимо и очень важно.

Ну и если говорить о том, что нужно делать для того, чтобы добиться успеха... Если посмотреть на всю историю последнего времени, то, скорее всего, нельзя привести в пример ни одной успешной компании, у которой бы в причинах её создания стояло только простое и понятное желание просто заработать денег. В то время как компании, которые с самого начала создавались для того, чтобы поменять мир к лучшему, не только выживали, но и становились успешными. Потому что идея Пьера Омидьяра, когда он писал первую платформу для eBay, была отнюдь не заработать денег, а сделать жизнь людей лучше. Ведь что может быть лучше, чем безграничный выбор! ■