



РУНЕТОЛОГИЯ
аналитическая программа

Добрый день, коллеги. Меня зовут Максим Спиридонов. Это 276-й выпуск программы "Рунетология", запись от 30 марта 2016 года.

Осенью 2013 года, в Сан-Франциско я познакомился с молодым человеком, который помог с посещением офисов Facebook и LinkedIn. Хорошо помню, как однажды мы сидели с ним в небольшом ресторанчике, он рассказывал о том, что делает, какое-то мобильное приложение для дальнобойщиков. Признаться, прозвучало это для меня тогда довольно сомнительно. Наверняка тому причиной то, что я не был в курсе того рынка, на которой выходил проект. Не суть.

Пару лет я ничего не слышал о том молодом человеке, но недавно увидел его фамилию в новостях на Техкранч. Его компания сообщала о инвестиционном раунде в 20 миллионов долларов.

Сегодня у нас в гостях основатель американской платформы для грузоперевозок TruckerPath Иван Цыбаев. Приветствую, Иван. В жизни проекта часто есть момент, когда понимаешь - да, пошло. Может быть и денег еще нет и иных условий. Но, определенные тектонические сдвиги в развитии указывают, что все это будет. Интересно, тогда, осенью 2013 ты уже понимал, что проект имеет все шансы стать полноценным бизнесом?

Сейчас краткий рассказ о нашем госте и мы продолжим.

Иван Цыбаев. Родился в 1986 году во Владимире
Учился в России и Японии, также закончил несколько курсов в США по страхованию, инвестициям и автодилерству.
Магистр по финансам.

Первый бизнес основал в 2007 году. В 2009 году переехал в США. Основал ряд компаний в сфере продаж, логистики, экспедирования грузов.

В 2011 году был представителем студии Артемия Лебедева в Северной Америке.

В 2013 году стал сооснователем компании Trucker Path.

Живет и работает в США.

Тезисы

Личность Цыбаева

- Как попал в США? Насколько сложно там было открывать бизнес в кризис?
- Чем занимался у Лебедева?

Проект TruckerPath

- Как пришла идея проекта? Обычно стартапы говорят, что завоюют мир, а тут надо всего дальнбойщиков завоевать. (второй сооснователь Виктор Радченко ушел из проекта, но остался миноритарием)
- Каким образом удалось так быстро набрать базу пользователей? В истории про “мы просто сделали хорошее приложение” не верится. (Цыбаев много общался с дальнбойщиками и ездил с ними, чтобы понять их потребности).
- Механика рынка для данной отрасли: это рынок исполнителя или рынок заказчика? Ведь если брать аналогии с такси, там рынок заказчика, он, во многом, определяет, как ты будешь себя чувствовать.
- **Методы монетизации проекта: на чем зарабатываете?**
- Сегодня вы прибыльны? (команда интернациональная, но отдел продаж - только американцы).
- **Готов ли выход в Китай?** Есть ли там запрос на эффективность перевозок?
- Кто ваши конкуренты?
- Сколько сегодня стоит сделать похожий сервис с нуля?
- Какие функции добавите в ближайших релизах?
- Сколько пользователей дают обратную связь в процентном соотношении? На рынке такси тот же Gett едва ли не заставляет это сделать.

Будущее мирового рынка перевозок

- Есть ощущение, что сегодня “уберизация” экономики — это очередная тема для обсуждений, и мало кто умеет ее “готовить”. Как, в свое время, было модным везде пихать модель freemium. Какая экономическая модель может выстрелить завтра?
- Насколько больше смогут заработать дальнбойщики на вашем приложении?
- Куда пойдут цены на перевозки в связи с “интернетизацией”?
- Дроны и беспилотные автомобили могут буквально завтра очень сильно пошатнуть ваш бизнес.

Цифры выпуска:

- Крайняя фрагментация отрасли Whereas America’s top five airlines earn around 90% of their industry’s domestic revenues, the equivalent figure for the top five logistics firms is just 20%, reckons Armstrong & Associates, a consulting firm. Official figures show that one in nine American truckers is an independent owner-operator rather than an employee.
- По данным компании, у сервиса сейчас около **400 тысяч зарегистрированных пользователей**, а рост в месяц составляет 20%.
- **Trucker Path на сегодня имеет 4 офиса: в Москве, в Кремниевой долине, в Остине, штат Техас, и в Ричмонде, штат Вирджиния.**
- По данным Американской автотранспортной ассоциации (ATA), рынок автомобильных грузоперевозок является ведущим во всей транспортной отрасли страны: на него в 2014 году приходилось 80%, или \$700 млрд выручки в этом сегменте. Для сравнения, эта сумма составляет 4% от ВВП США, или 19% ВВП России по паритету покупательной способности на конец прошлого года
- Компании Кремниевой долины инвестируют в стартапы, адаптирующие грузоперевозки к реалиям интернет-эпохи. Оборот этой сферы оценивается в \$160 млрд в год. Среди последних сделок: Founders Fund сооснователя PayPal Питера Тила в прошлом месяце вложил \$20 млн в экспедиторский стартап Flexport, который предлагает услугу онлайн-заказов и отслеживание перемещений груза. «У вас в любой момент есть прямой доступ к информации. Не надо, как прежде, играть в телефонные игры с брокерами», – рекламирует Трае Стивенс, директор Founders Fund. Среди последних сделок:

Founders Fund сооснователя PayPal Питера Тила в прошлом месяце вложил \$20 млн в экспедиторский стартап Flexport, который предлагает услугу онлайн-заказов и отслеживание перемещений груза. «У вас в любой момент есть прямой доступ к информации. Не надо, как прежде, играть в телефонные игры с брокерами», – рекламирует Трае Стивенс, директор Founders Fund.

— Amazon Prime Air может выиграть конкуренцию у традиционных сервисов доставки, например FedEx и UPS. По оценкам аналитиков Ark Invest, технология может стать для Amazon безубыточной уже через год, при том что расходы на ее разработку и соответствующую инфраструктуру могут составить \$130 млн, годовые издержки – около \$350 млн, а стоимость одной доставки – \$1

— Рост приложения: Usage continues to show significant growth and is now averaging some 36,000 daily searches for points of interest (POI) and roughly 70,000 calls for POI details. 15,000 weigh-station-status updates are being logged by users, as well as some 13,000 truck stop parking availability updates.

ФИНАЛ:

На этом все. Вы слушали программу "Рунетология", у нас в гостях был основатель американской платформы для грузоперевозок TruckerPath Иван Цыбаев. Редакция выпуска — Андрей Митрохин, Станислав Жураковский, Юрий Берингов, Надежда ГусАрова. Вел программу Максим Спиридонов.

ИНФОРМАЦИЯ К ВЫПУСКУ:

Иван Цыбаев. Родился в 1968 году во Владимире

Trucker Path в Википедии - https://en.wikipedia.org/wiki/Trucker_Path

<https://truckerpath.com/>

<https://www.facebook.com/TruckerPath>

Обзор на приложение и внешний вид: <https://youtu.be/NCqvcqOvkPw?t=143>

Российский стартап Trucker Path привлек \$1,5 млн от китайской компании - <http://rusbase.com/news/trucker-path/>

Мобильное приложение Trucker Path для дальнобойщиков привлекло \$1,5 млн от китайского холдинга и социальной сети Renren. Об этом сообщает TechCrunch.

Приложение помогает американским водителям найти остановки, места для отдыха, мойки и другие жизненно необходимые для профессии объекты.

Перевозки являются в США гигантской индустрией, и завязанных на этом приложений, вроде Smart Parks For Trucks, довольно много, но Trucker Path удалось привлечь аудиторию. По данным компании, у сервиса сейчас около 100 тысяч зарегистрированных пользователей, а рост в месяц составляет 20%.

В планах у стартапа выход на китайский рынок (в чем поможет Renren), расширение базы пользователей и переход сервиса от просто приложения к платформе, которая бы могла связывать водителей с поставщиками. Сейчас компания тестирует эту функцию в закрытой бета-версии и скорее всего она получит развитие, так как это является самым вероятным способом для монетизации.

Недавно в своем блоге компания отметила, что также рассматривает приобретение малых и средних грузовых брокерских компаний, что может стать частью бизнеса.

TRUCKER PATH Александр Киселев и Андрей Неверов - <http://apptractor.ru/TruckerPath/>

Компания Trucker Path занимается разработкой IT-решений для американской индустрии грузоперевозок. У нас два основных продукта: мобильный информационный ассистент для дальнобойщиков - Trucker Path, и система для размещения и поиска грузов - Truckloads. Trucker Path можно назвать Waze для дальнобойщиков, Truckloads – маркетплейс для всех основных игроков на рынке: грузоотправителей, грузовых брокеров, дальнобойщиков, а так же диспетчеров. Мы стараемся сделать их взаимодействие максимально эффективным.

Основная особенность нашей компании состоит в том, что огромную часть своего времени мы тратим на изучение наших пользователей и их проблем. Мы постоянно общаемся с дальнобойщиками. Вокруг нашего продукта образовалось целое сообщество активных людей, готовых помогать нам в улучшении продукта. Люди знают, что их голос будет услышан и это мотивирует их активно участвовать в создании продукта.

Конечно, мы старались не забывать о маркетинге и раскручивали приложение по наиболее эффективным каналам. Для нас такими каналами стали рекламные кампании в Facebook.

В чем заключалась основная сложность в развитии стартапа?

Первая сложность заключалась в отсутствии достаточного количества ресурсов. В связи с этим стояла задача выбора функциональности, на которую мы хотим потратить время. Поначалу приходилось выполнять все функции одновременно, я был и сборщиком требований, и дизайнером, и разработчиком, и тестировщиком, и администратором Google Play. Мы хотели быть уверенны, что не распыляем свое время попусту.

Вторая основная проблема была связана с последствиями быстрого роста числа сотрудников. Мы выросли из 3 человек на кухне до 70 человек за полгода. Наличие большого числа новичков в компании приносило своего рода хаос в рабочие процессы. Постепенно мы наладили коммуникацию, и сейчас такой проблемы уже нет.

Третьим испытанием для нас стала разница в часовых поясах. Trucker Path на сегодня имеет 4 офиса: в Москве, в Кремниевой долине, в Остине, штат Техас, и в Ричмонде, штат Вирджиния. Московский офис опережает офис в Остине (штат Техас) на 8 часов, а офис в Калифорнии на 10 часов. При таком ограничении у нас есть небольшое временное окно размером в 4 часа, в которое нужно уложить всю синхронную коммуникацию – звонки. Остальную коммуникацию мы перевели в асинхронный формат: письма, сообщения в рабочих чатах и прочее. Слабым моментом такого формата общения является блокировка работы офисов из-за отсутствия необходимой информации. Нужно быть уверенным, что все находятся «на одной странице» и обладают всеми данными.

Четвертой проблемой для нас стало ограничение на найм, связанное со знанием языка. Команды маркетинга и продаж – все американцы. Необходимо постоянное общение, мы получаем запросы от команд и передаем им информацию. В связи с этим порой мы вынуждены отказывать талантливым ребятам из-за недостаточного уровня владения английским языком.

Что вы бы назвали ключевыми этапами развития Trucker Path?

Первым ключевым этапом можно назвать момент появления интереса со стороны целевой аудитории.

Если вы видите, что количество установок, а значит и лояльных пользователей, растет в геометрической прогрессии - это первый шаг к успеху. С этим ресурсом мы можем завоевать рынок и в итоге заработать на этом. Количество пользователей Trucker Path растет на 20% в месяц.

Вторым ключевым этапом стало получение посевных инвестиций, что дало возможность собрать команду и расти еще быстрее.

Третьим ключевым этапом можно назвать момент набора критической массы активных пользователей. На сегодня приложение Trucker Path скачено около 800,000 раз, активных пользователей в месяц 400,000.

Четвертым этапом стало закрытие раунда А на \$20,000,000, что позволило открыть новые офисы, привлечь крутых специалистов и наладить все бизнес процессы. Также инвестиции пошли на улучшение продукта и запуск маркетплейса Truckloads, которое позволяет брокерам находить дальнбойщиков, а им, в свою очередь, зарабатывать больше.

Пожалуй, запуск Truckloads можно назвать пятым и очень важным этапом в развитии компании и в развитии индустрии грузоперевозок в США в целом.

На мой взгляд, на текущий момент сфера грузовых перевозок США в технологическом отношении отстает от «современного» мира лет на 10-15. Сейчас, когда весь мир пользуется uber для поиска машины, airbnb для поиска квартиры, google для просто поиска всего на свете, американские тракеры вынуждены пользоваться факсом для отправки документов. Факсом! Кто вообще когда последний раз видел факс? Более того, каждый американский тракстоп (место, где можно парковать большие тяжелые грузовики, 2-3 супермаркета, пара заправок, иногда молл, мотель, душ и т.д.) практически обязан иметь факс только для того, чтобы обеспечивать документооборот в индустрии. И это то, что можно без особых проблем реализовать в, например, мобильном приложении!

Дальнбойщик с айфоном: как модель Uber будет работать в грузоперевозках -
http://www.rbc.ru/technology_and_media/28/10/2015/562f55729a79473e96232685

Компания Convoу из Сиэтла запускает «Uber для грузовиков» при финансовой помощи информационных гигантов США. Экс-советник Цукерберга сравнивает стартап с Facebook. Объем рынка грузоперевозок в США составляет \$700 млрд

По данным Американской автотранспортной ассоциации (АТА), рынок автомобильных грузоперевозок является ведущим во всей транспортной отрасли страны: на него в 2014 году приходилось 80%, или \$700 млрд выручки в этом сегменте. Для сравнения, эта сумма составляет 4% от ВВП США, или 19% ВВП России по паритету покупательной способности на конец прошлого года.

Приложение Convoу является не первой попыткой создать «Uber для грузовиков». В начале 2013 года российский программист Иван Цыбаев запустил приложение Trucker Path, которое помогает дальнбойщикам находить на трассе стоянки для отдыха, станции техобслуживания, автомойки и так далее. Однако вскоре он занялся созданием платформы, названной Truckloads, на которой брокеры могли бы искать водителей без многочисленных телефонных переговоров.

Мария Глазкова, директор по связям с общественностью Trucker Path, пояснила РБК, что компания принципиально отказалась от идеи убрать посредников из процесса фрахтования. По ее словам, крупные заказчики не занимаются самостоятельным поиском перевозчика, им легче и привычнее нанять для этого брокера. Поэтому новое приложение предназначено во многом для облегчения работы таким посредникам. В свою очередь, уже имеющаяся солидная пользовательская база Trucker Path (компания утверждает, что свыше 500 тыс. дальнбойщиков по всем штатам уже скачали ее приложение) станет основой для продвижения нового продукта.

В марте 2015 года на развитие Truckloads Цыбаев получил \$1,5 млн инвестиций от китайского информационного холдинга Renren. В конце июня чикагский фонд Wicklow Capital при поддержке Renren провел для Trucker Path полноценный раунд инвестиций, на котором удалось собрать еще \$20 млн. В данный момент сервис Truckloads находится на стадии тестирования, через сайт компании есть возможность получить приглашение для входа в систему.

Другое подобное приложение — Cargomatic, запущенное в январе 2014 года. Сервис ориентируется на заказы в реальном времени, а не на планируемые в будущем поставки. Если грузовик идет не полностью загруженный и в фургоне есть достаточно свободного места, водитель может принять заказ от клиента на доставку груза по ходу своего пути. Этот стартап собрал \$10,6 млн инвестиций за два раунда — летом 2014 и зимой 2015 года. Основным партнером является калифорнийский венчурный фонд Canaan Partners.

Опцион для сотрудников в стартапе — как объяснить работникам его выгоду - <https://vc.ru/p/trucker-path>

Компания Trucker Path создана Иваном Цыбаевым, 28-летним эмигрантом. В конце июля компания анонсировала раунд А размером в \$20 млн. На сегодня в штате порядка шестидесяти сотрудников, часть из них — разработчики, которые базируются в Москве.

Цыбаев живёт в Кремниевой долине, откуда и ведёт бизнес, команда менеджеров базируется в Остине, Техас. Trucker Path представляет собой приложение для водителей грузовиков и рыночную платформу (маркетплейс), которая объединяет перевозчиков с водителями.

Что такое опцион и как он «вестится»

Когда у сотрудника есть опцион (и он понимает его ценность), у него появляется личная заинтересованность в успехе компании. Если за зарплату можно отсиживаться, то с вручением опциона, мотивации отсиживаться гораздо меньше. Этому ещё способствует вестинг — механизм отложенного получения опциона. Стандартный вестинг — четыре года с клиффом на один год, то есть по истечению первого года работы (клифф) сотрудник получает 25% опциона (если он уйдёт из компании раньше, то он не получает ничего), а потом каждый месяц идёт начисление равными долями на оставшиеся три года.

Вестинг можно делать и нестандартно — есть немало стартапов с вестингом на пять лет, а также с привязкой вестинга к объёму продаж (особенно актуально для менеджеров по продажам), прибыли компании и другим показателям.

К сожалению, российские айтишники почти всегда ничего не понимают в опционах, да и не так много есть компаний, их предлагающих. На сегодня в России юридически очень сложно правильно оформить опционы сотрудникам, поэтому многие ИТ-компании «базируются» на Кипре или в другом государстве, где право позволяет предоставить сотрудникам выгодные и даже заманчивые условия. Будем надеяться, что ситуация поменяется, особенно ввиду того, что ИТ быстро развивается. Работайте в стартапах с достойными опционами, не стремитесь в big boring corporation

Дмитрий Никифоров

технический директор Trucker Path

Компания Trucker Path поначалу не внушала никакого доверия, поскольку в ней никого не было, кроме Ивана. Иван позвал присоединиться и предложил так называемый опцион. Несмотря на то, что с первого взгляда схема с опционами похожа на мошенничество, на самом деле она может обогатить владельца.

Андрей Неверов

главный архитектор Trucker Path

О том, что такое опцион в принципе, тогда я знал примерно ничего. Оказалось, что это достаточно рискованное, но при этом, в случае успеха, весьма прибыльное мероприятие, которое в перспективе может сделать меня миллионером.

Как стартап с российскими корнями влюбил в себя американских дальнобойщиков - <https://slon.ru/posts/53493>

Американский стартап с русскими корнями TruckerPath взялся – ни больше ни меньше – изменить мировую индустрию грузоперевозок. У туриста есть TripAdvisor и MapsWithMe, у водителей всегда под рукой GPS-навигатор с парковками и кафе, а TruckerPath – это первое мобильное приложение для дальнобойщиков, где, кроме всего прочего, можно найти станцию взвешивания, мойку для грузовика, уточнить цены на бензин и всю прочую информацию, которой больше нет нигде и которая так важна для грузоперевозчиков. А главное, в приложении есть функция маркетплейса, соединяющего дальнобойщиков с заказчиками, которым нужно перевезти груз.

За такую заботу работники этого невидимого фронта воздали стартапу сторицей: за полгода приложение скачали почти 450 тысяч американских водителей. Редкое профессиональное приложение может похвастаться твердой пятеркой в оценках AppStore, и уж тем более вряд ли найдется второе такое, про которое снимают и выкладывают на YouTube любительские видеоинструкции и даже, страшно сказать, хвалебные песни.

Но одно дело – собрать базу по-настоящему лояльных пользователей, другое – заработать на ней. В проект уже инвестировал Renren (китайский аналог Facebook), а сегодня в лодку к российским разработчикам сел крупный чикагский

фонд Wicklow Capital. У компании уже больше \$20 млн венчурных инвестиций, хотя выручка появится не раньше осени. Оценка стартапа не разглашается.

На американском рынке и до TruckerPath были известные приложения с полезной информацией для перевозчиков, советами по экономии топлива, чатами с другими дальнбойщиками и т.д. — Trucker Tools или MyDAT, у которых уже были сотни тысяч пользователей. Но именно TruckerPath, запущенное в январе 2013 года, влюбило в себя шоферов.

Произошло это потому, что предприниматели Иван Цыбаев и Дмитрий Никифоров сделали геосервис во многом с той же идеей, что и Waze, — популярное израильское приложение, которое предлагает обычным водителям передавать информацию о ситуации в пути, актуализируя информацию на карте. Успех Waze, социального навигатора, купленного компанией Google за \$1,1 млрд, основан на «общественных началах». TruckerPath тоже стало строить комьюнити, но уже для дальнбойщиков (а их в Штатах ни много ни мало 3,5 млн человек). Пока стартап почти ничего не зарабатывает, но, если темпы роста сохранятся, TruckerPath может получить 500–600 тысяч дальнбойщиков и выручку \$1 млн в месяц к декабрю.

«Программисты правят миром» -

<http://vsevesti24.ru/it/programmisty-pravyat-mirom-rasskaz-osnovatelya-ykt-ru-i-indriver-o-poezdke-v-kremnievuyu-dolinu/>

Другой пример успешного стартапа от основателя из России — Trucker Path, в один из дней мы съездили в их офис. Они позиционируют свой проект как Uber для междугородних грузовых перевозок. Многие любят называть себя Uber для тех или иных нужд, но в данном случае модели действительно похожи. Основатель проекта Иван Цыбаев говорит, что они заняли уже 25% рынка и быстро растут. Компания, которая оценивается в сотни миллионов долларов, привлекает десятки миллионов инвестиций.

Интересным ходом и решением «проблемы курицы и яйца», когда на маркетплейсе вначале нет ни покупателей, ни поставщиков, стала первоначальная ориентация проекта на создание инструмента автоматизации для компаний по грузоперевозкам и их водителей, на формирование коммьюнити дальнобойщиков. Создав таким образом «курицу», они начали привлекать «яйцо» — клиентов на перевозки, — и пазл сложился. Совершенно приземленный рабочий проект с реальным бизнесом и огромным многомиллиардным рынком. Мне очень нравятся такие проекты, в отличие от многих несколько искусственных, на мой взгляд, стартапов из разряда cool to have, а не must have.

Оба основателя — и Филев, и Цыбаев — заслуживают огромного уважения. Даже просто позавтракать с кем-то из них — уже польза и отличная мотивация. У них реальные шансы построить миллиардные компании уже в ближайшее время.

Кому-то повезло - <http://www.kommersant.ru/doc/2889611>

Рынок автотранспортных перевозок в России крайне раздроблен, на нем действуют тысячи разных перевозчиков и просто частных дальнобойщиков, рассуждает инвестиционный менеджер Фонда развития интернет-инициатив Алексей Гриненко. По его мнению, он похож на рынок такси пять-десять лет назад, поэтому его "уберизация" (бум маркетплейсов) может стать мощной точкой роста для новых стартапов, консолидации компаний и снижения цен для конечных клиентов. "Мы видим серьезный интерес к этой теме на международном рынке, где близкие по концепции проекты — Convoy, Lugg, Cargomatic, Trucker Path и др.— уже получают первые инвестиции и динамично растут",— резюмирует господин Гриненко.