

19 июня 2017

E2E

«B2B и B2C сидели на трубе, В упало, у С денег пропало, кто остался на трубе?»



Понятия B2B и B2C всем давно известны. А вот значение аббревиатуры E2E, как показывает практика, знают далеко не все. Если вы нашли себя в числе этих «не всех», предлагаем разбираться вместе.

Итак, **E2E** сокращение с английского «End-to-end»*.

*Стоит упомянуть о том, что в мире информационных технологий существует и другое значение аббревиатуры, также имеющее расшифровку «end-to-end», однако связанное со сквозной передачей данных. Говоря об IT решениях, важно знать контекст, чтобы не перепутать одно с другим.

В обиход введено несколько лет назад Джеймсом Славетом, партнером Greylock Partners, который является инвестором компаний Airbnb и Redfin.

И обозначает собственно направление бизнеса, когда некий товар/услуга/ценность предоставляемый некоторым количеством продавцов доносится до конечного потребителя с помощью специального программного продукта (web-площадки, приложения) агрегирующей первых со вторыми. Такая площадка и будет представлять E2E бизнес. Употребляя термин «ценность», имеем в виду то, что объектом обмена могут быть не только товар или услуга, но также и отношения между людьми (сайты знакомств, к примеру).



Теперь о главном, откуда же собственно берутся деньги? Путей несколько, вот они:

% взимаемый с конечных пользователей, как например, в случае с такси-сервисами, где доход получаемый от поездки таксист делит с компанией-агрегатором;

может также существовать некая фиксированная абонентская плата для одной из заинтересованных сторон (например, как Avito, Pomogatel.ru);

компания может зарабатывать с помощью дополнительных платных опций (вышеупомянутые сайты знакомств, функция выделения поднять объявление на авито и пр.);

ну, и традиционную продажу рекламного пространства также никто не отменял.

Обычно в разном процентном соотношении одновременно работают сразу несколько схем. E2E проекты воплощают идеал силиконовой долины, когда сравнительно небольшая группа людей создает массово востребованный продукт.

Несмотря на то, что сейчас принято говорить о Uber и Airbnb, как о флагманах E2E, все-таки само явление в бизнесе появилось гораздо раньше. Предлагаем вспомнить о том, что booking.com был основан почти за десятилетие до нашумевшего Uber.

Другой момент, что само понятие E2E, как течения в бизнесе, появилось гораздо позже, благодаря вышеупомянутому инвестору Airbnb.

Своим стремительным ростом E2E компании сильно обязаны росту и распространению смартфонов. Телефон – кнопка, с помощью которой можно управлять жизнью. Мы вызываем такси, заказываем еду, обмениваемся информацией, перекидываем деньги на счетах в банках, общаемся. Почти весь наш офлайн управляем в онлайн. Просто представьте, что Вам будет обиднее потерять кошелек или телефон?



Если несколько лет назад можно было говорить о стремительном росте E2E, и нарастающей популярности подобных сервисов, то сегодня мы уже можем смело говорить о захвате ими рынков. Вспомните, давно ли Вы ловили частника, чтобы доехать до дома? Уже растет поколение потребителей, которым неведомо слово «бомбила». У людей появляются мысли отказаться от личного автомобиля в пользу такси из соображений экономии, потому что цены на такси действительно резко упали, благодаря агрегаторам.

Специфика E2E такова, что успех – это бесперебойная работа приложения, правильный маркетинг и исключительная гибкость по отношению к клиенту. Возможность оперативно меняться под его запросы.

Это, безусловно, здорово для клиента, но хотелось бы все-таки посмотреть на это все **с точки зрения сервиса для HR**, где в едином пространстве подобного сервиса можно будет найти услуги по рекрутменту, обучении, оценке и пр.

Итак, первый очевидный вывод, на котором не буду останавливаться долго: **разработчики, которых уже дефицит, будут востребованы еще больше.** IT рекрутмент будет самой быстро оборачиваемой частью рынка человеческих ресурсов. Хорошие **IT рекрутеры будут наиболее высокооплачиваемыми специалистами** нашей отрасли.

А вот, **что же будет с рынком подбора персонала?** Логика и интуиция кричат примерно о следующем: сейчас в Москве более 1000 зарегистрированных кадровых агентств и несметное количество фрилансеров. Несомненно, есть крупные игроки, но большинство агентств очень маленькие. А вот теперь давайте представим, что появляется агрегатор, который собирает в себе все эти агентства с одной стороны и компании, готовые обратиться за помощью с другой. Теперь HR менеджеру или руководителю компании не надо тратить время на встречи с представителями агентств, чтобы понять экспертизу, не надо затевать скачки, заключая договора с 5 провайдерами одновременно. Он просто набирает в приложении отрасль, название вакансии, и программа выдает агентство, которое успешно закрывало похожий проект. Вот так, одним кликом.

Есть уже попытки создания подобных сервисов, но пока не такие успешные. Мы уверены, что это вопрос времени и того, кто первый создаст надежный агрегатор и грамотно выведет его на рынок.

На этом поставим запятую, и вернемся к теме через несколько лет, а может и меньше. Ниже вкратце рассказываем о некоторых E2E компаниях.

- **Компания Uber** известная своим феноменальным взлетом, а также неоднозначной репутацией.



«Однажды вечером, в 2008 году, в Париже во время снегопада Трэвис Каланик и Гэррет Кэмп не могли поймать такси. Тогда им и пришла в голову простая идея — нажал кнопку и поехал».

Так красиво историю о себе начинает сама компания.

А вот информация про компанию с сайта ХабраХабр.ру

В 2008 году Каланик встретился на одной из конференций с основателем сервиса StumbleUpon Гарретом Кэмпом. Тот рассказал, как в Новый год нанял с друзьями лимузин с водителем за \$800. Кэмпу цена показалась грабительской. Ему в голову пришла идея разработать приложение, которое позволит делить машину с другими желающими из Кремниевой долины.

В 2009 году они вместе с Калаником создали Ubercab — мобильное приложение, позволявшее одним кликом вызывать личного водителя. Тогда сервисом пользовались друзья в Сан-Франциско, мало кто относился к нему серьёзно. Когда Кэмп спросил Каланика, будет ли он заниматься им постоянно, тот ответил отрицательно — полностью посвящать себя такой аванюре было рискованно.

Год назад основателя Трэвиса Каланика обвинили в краже идеи и технологий. Якобы Кевин Халперн из Калифорнии создал прототип сервиса для заказа такси через мобильное приложение много лет назад. Предприниматель требовал возместить ущерб на сумму в один миллиард долларов.

Халперн утверждал, что свой прототип он разработал еще в 2002 году, в своей компании Celluride Wireless. Они познакомились с Калаником в 2006 году. Тогда Халперн и продемонстрировал ему свои наработки. Каланик якобы воспользовался ими для создания собственного проекта. Заслуживает внимания упоминание об их повторной

встрече в 2008 году. Именно тогда он раскрыл Каланику детали проекта. А через год после этого был запущен сервис Uber. Представители компании убеждены, что претензии безосновательны.

О будущем Ubercab много спорили. Одни говорили, что сервис нужно сфокусировать на сегменте люкс, добавив функции заказа вертолётов и самолётов. Другие предлагали делать Ubercab массовым, позволяющим ездить на дорогих чёрных машинах дешевле, чем в целом по рынку. Так считал и Каланик. Он рассуждал: «Чем больше людей захотят этим пользоваться, тем больше водителей будет готово предоставить такие услуги. Конкуренция вырастет, стоимость снизится, а время подачи машины уменьшится».

Родители Трэвиса Каланика были первыми пассажирами Uber, запустившегося в Лос-Анджелесе.

В октябре 2011-го Каланик привлёк к проекту внимание ведущих венчурных инвесторов, включая сооснователя Netscape Марка Андриссена, который вошёл в совет директоров сервиса. Шервин Пишевар из Menlo Ventures купил долю и инвестировал \$20 миллионов. В сервис вложился Джефф Безос, глава Amazon. Uber стали пользоваться голливудские звёзды, с которыми Каланик был знаком: Эштон Катчер, Jay Z, Эдвард Нортон и другие.

Благодаря этому Uber стал известным. За пять лет компания получила \$8,21 миллиарда от ведущих венчурных фондов, наняла 3000 сотрудников и открыла офисы в десятках стран. Каланику удалось то, что не удавалось Facebook и Google, — выйти на китайский рынок и завоевать аудиторию, несмотря на сопротивление местных игроков.

В настоящий момент, кроме Убер, существуют несколько десятков более или менее известных такси-сервисов такого рода, однако, несмотря на критику по определенным вопросам, Уберу удается удерживать одни из самых низких цен, что позволяет быть выше конкурентов. AirBnB

- **AirBnB**

Еще одна всемирно известная компания AirBnB, (изначально AirBed&Breakfast — «надувной матрас и завтрак»).

Концепция

Пользователи Airbnb имеют возможность сдавать путешественникам в аренду своё жильё целиком или частично. Сайт предоставляет платформу для установления контакта между хозяином и гостем, а также отвечает за обработку транзакций. Airbnb предлагает жильё в 65 000 городов 191 страны мира. С момента основания в августе 2008 года и до апреля 2017 года через сайт Airbnb нашли жильё более 150 млн человек. За свою деятельность Airbnb взимает определённый процент — с хозяев апартаментов 3 % от суммы бронирования, с арендатора — от 6 % до 12 % (по данным на апрель 2017 года).

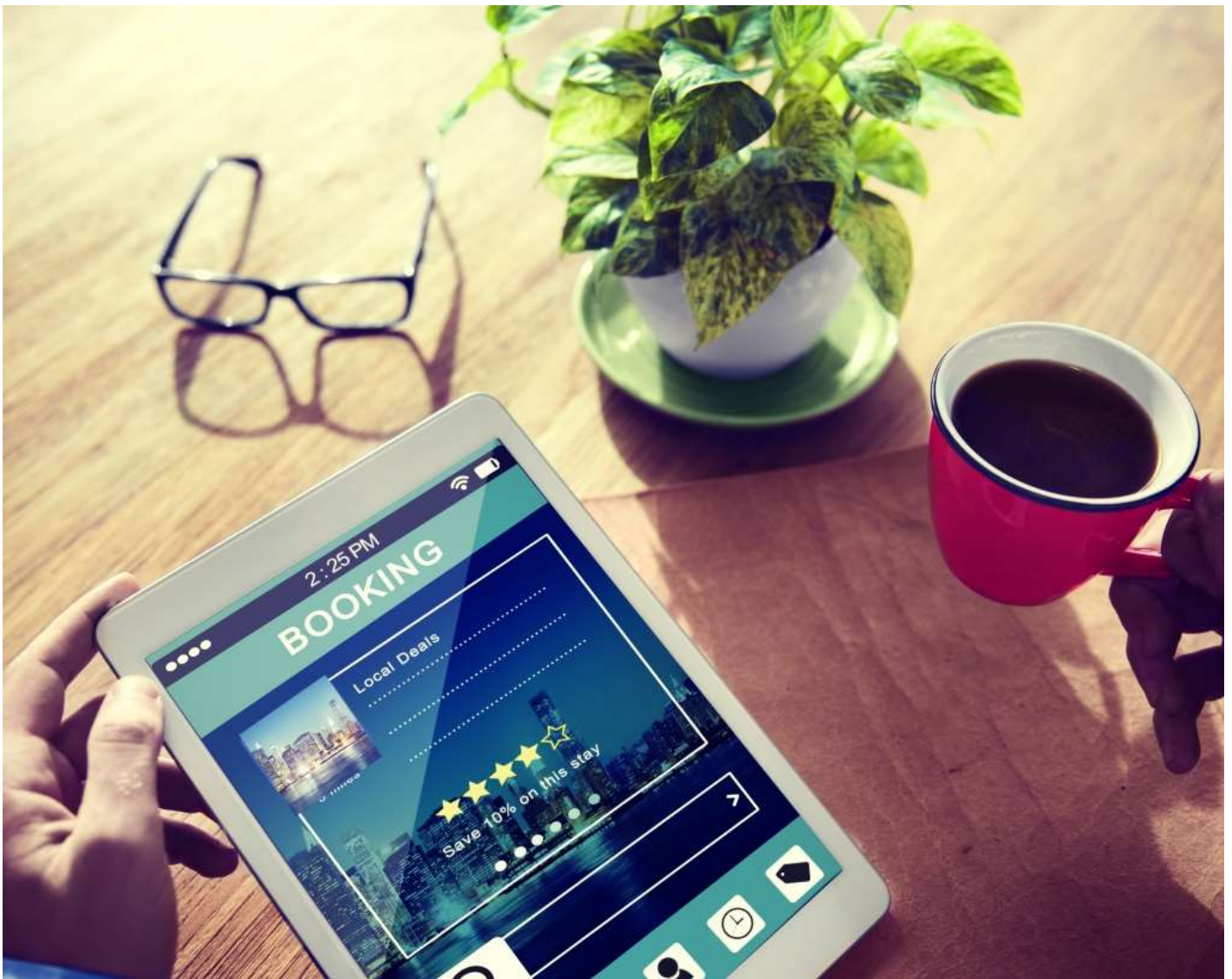
Airbnb был основан в августе 2008 года в Сан-Франциско. Его основателями являются Брайан Чески, Джо Геббиа и Нейтан Блечарчик. Первоначальное финансирование было получено от бизнес-инкубатора Y Combinator. Позднее Greylock Partners, Sequoia Capital и Эштон Кутчер также инвестировали в компанию.

Всего с момента основания компании и до апреля 2017 года в проект было инвестировано около \$3,4 млрд. Одним из инвесторов стал фонд DST Global российского предпринимателя Юрия Мильнера.

Кроме штаб-квартиры в Сан-Франциско, компания имеет 10 региональных офисов: в Барселоне, Берлине, Гамбурге, Копенгагене, Лондоне, Милане, Париже, Сан-Паулу, Сингапуре и Сиднее.

Перед Гран-при Канады компания стала спонсором команды Manor Marussia F1 Team.

- **Booking.com**



Хочется сказать о ней, как о компании появившейся значительно раньше понятия E2E.

В 1996-м компания Microsoft запустила сайт для бронирования отелей и авиабилетов Expedia.com. Основатель корпорации Билл Гейтс впоследствии сказал, что предвидел: интернет-пользователи захотят самостоятельно, безо всяких посредников планировать и подготавливать путешествия.

В то же самое время в Голландии выпускник факультета технического администрирования Университета Твенте Герт-Ян Бруинсма обзванивал гостиницы в европейских городах и просил их прислать ему по обычной почте рекламные буклеты с фотографиями номеров. Отсканированные изображения он выкладывал на сайт Bookings.nl. Через несколько лет ресурс стал недостижимым лидером онлайн-рынка туризма.

- Кроме супер известных компаний, на рынке существует огромное количество менее известных, сфера деятельности многих имеет достаточно узкую аудиторию, а концепция некоторых может даже показаться странной. Расскажем про один из таких проектов.

www.omnipresenz.com

Сервис Omnipresenz задуман, как для вечно занятых людей, у которых нет времени путешествовать или посещать встречи в других городах мира, так и для тех личностей, кому физическое состояние не позволяет покорять новые страны, к примеру, для стариков или инвалидов. Ведь зачем ехать в Венецию, если вы можете связаться с человеком, уже находящимся в этом городе, и попросить его прогуляться вдоль каналов с онлайн-камерой на голове.

Вопрос равноценности онлайн и офлайн путешествий, безусловно, спорный, но факт в том, что сервис существует и существует спрос на него.

Ссылки на источники:

www.Wikipedia.ru

www.24tv.ru (Информация об истории компаний)

АВТОР

Александра Фомина

Эксперт Визави Консалт/ Руководитель IT-практики

поделиться: