

вопросы ведения бизнеса в целом тоже отличаются», – отметил сооснователь купонного сервиса BeSmart в Казахстане.

«Потребители в регионе Центральная Азия и Кавказ не привыкли совершать покупки за огромные деньги. Поэтому пока более популярны недорогие акции, такие как, например, скидка на пиццу. С этим мы сталкивались и в Казахстане, и в Кыргызстане, но, продолжая продвигать интересные и более недорогие предложения, мы добьемся доверия. Нужно только немного времени, чтобы сама культура покупки в сети стала привычкой», – подчеркнул Султан Сейтбеков, сооснователь и по совместительству управляющий партнер компании BeSmart.

Еще одним камнем преткновения в развитии купонных сервисов для стран Центральной Азии является способ оплаты. Если в Казахстане трудностей с этим не возникает, то в соседних странах проблем хватает.

«Выходя на рынок Кыргызстана, мы учитывали схожесть интересов с казахстанской аудиторией BeSmart. Но важное отличие заключалось в том, что люди не привыкли к покупкам в интернете и все платежи осуществляли, приходя в офис компании. Но уже сейчас ситуация изменилась и подписчики все больше пользуются единственной подключенной платежной системой в Кыргызстане – платежными терминалами. К сожалению, в Кыргызстане еще не реализована возможность оплаты услуг в интернете банковскими картами, через которые проходят около 50% всех платежей в Казахстане. Сейчас правительство Кыргызстана проводит ряд реформ, чтобы появилась данная возможность», – сказал Султан Сейтбеков.

Несмотря на существующие проблемы, в компании отмечают, что сервис коллективных купонных сделок нужен потребителям, доказательством служит то, что при запуске сервиса уже в первый месяц работы «купонатора» столица Кыргызстана показала результаты, которые Алматы генерировал четыре месяца.

АЗАМАТ СЕЙТБЕКОВ,
СООСНОВАТЕЛЬ
КУПОННОГО СЕРВИСА
BESMART



Это также подстегнуло компанию в октябре 2012 года запуститься в столице Азербайджана Баку, где проживает около 4 млн человек. Руководство BeSmart ожидает, что к концу 2013 года оборот проекта составит половину казахстанского оборота.

Артемий Гершвальд, директор по продажам BeSmart в Азербайджане, отметил: «На старте проект предлагал около восьми акций, сейчас – уже 21. Предложения начинают пользоваться спросом, однако население Азербайджана с недоверием относится к сервису, поэтому

ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА(СПЕВА), АНДРЕЙ ЛУНИН(СПРАВА)