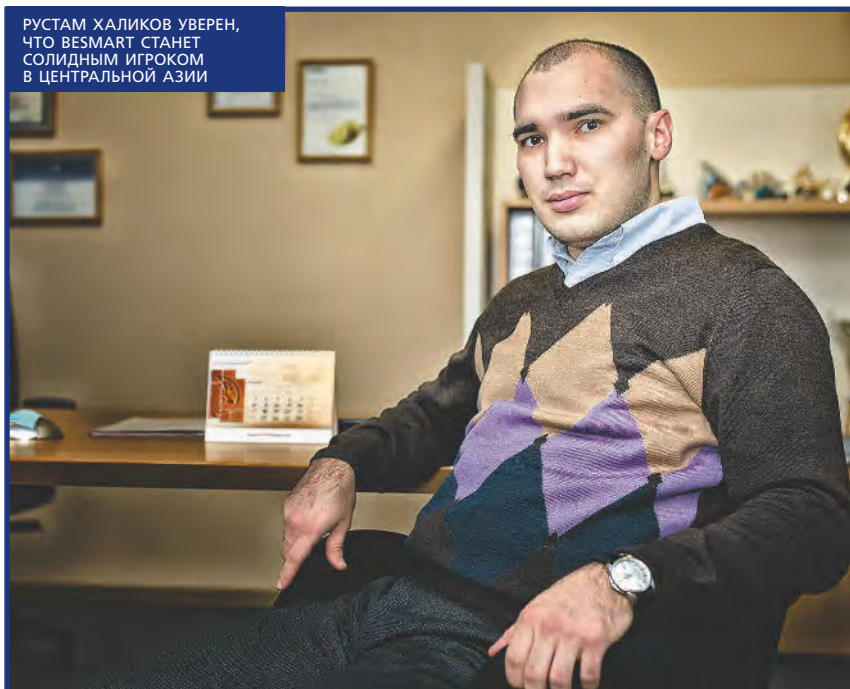


Текст: **Шокан Алхабаев**

КУПОН В РЕГИОН

*Выходя на
сопредельные рынки,
BeSmart хочет найти
стратегических
партнеров*

РУСТАМ ХАЛИКОВ УВЕРЕН,
ЧТО BESMART СТАНЕТ
СОЛИДНЫМ ИГРОКОМ
В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



“
**СТРАТЕГИЯ
КОМПАНИИ
ОСНОВАНА НА ТРЕХ
КОМПОНЕНТАХ
– ЭТО КЛИЕНТЫ,
КОМАНДА
И РЕГИОНЫ**

Купонные сервисы переживают не самые лучшие времена. Ситуация на мировом рынке изменилась, что естественным образом коснулось и этого рынка. Сейчас практически все сайты коллективных покупок за рубежом идут в сторону снижения активности в своем бизнесе, но в Казахстане ситуация иная. В стране «купонаторы» только начинают развиваться, поскольку появились они совсем недавно, в 2011 году.

Мода на «скидочные» сервисы на Западе уже прошла. Подтверждает это несостоявшаяся покупка корпорацией Google крупного игрока американского рынка купонного сервиса GroupOn. Сумма сделки

колебалась на отметке \$6 млрд, но соглашение так и не было подписано. А в прошлом году GroupOn провалился после выхода на IPO, и акции подешевели почти вдвое. Это послужило тревожным звонком для «скидочных» сервисов во всем мире. В соседней России уже сейчас купонные сервисы активно ищут новые пути развития. Пережив кризисные моменты на купонном рынке, российские «купонаторы» подходят к ведению бизнеса с другой стороны.

Казахстанский рынок отстает от российского и украинского примерно на три года. Но зато виден тренд: что было какое-то время назад на рынке купонных сервисов там, то