



"GetTaxi" – международный сервис заказа такси через приложение на мобильном телефоне, полтора года назад появившийся в России, объявил о запуске в Нью-Йорке, США и привлечении очередного раунда инвестиций в размере \$12 млн. Общий объем инвестиций в компанию составил более \$42 млн. Новым инвестором стал фонд "Kreos Capital" при участии существующих инвесторов.

Сервис "GetTaxi" открыл для работы 20-й город, в числе которых крупнейшие мегаполисы: Москва, Нью-Йорк, Лондон, Санкт-Петербург, Тель-Авив. Количество пользователей сервиса превысило 1,000,000 человек. Ежедневно поступает почти 20,000 заказов такси, и это число растет на 50% каждый квартал, сообщает пресс-служба компании. В России темпы роста составляют 100% в квартал.

Компания стала прибыльной в 16 из 20 городов своего присутствия, а к концу года надеется, что на прибыльность выйдут 18 из 20 городов. В декабре этого года компания планирует достичь \$120млн - \$130млн годового оборота.

"GetTaxi" в России – позиционирует себя, как сервис с самой быстрой подачей машины (в среднем 10 минут), с единым тарифом для Москвы и Санкт-Петербурга (299 рублей за 20 минут поездки и 10 минут ожидания), с бесплатным WiFi в каждой машине, возможностью оплаты по кредитной карте без комиссии прямо из приложения. Компания предоставляет также сервис для корпоративных клиентов, среди них: Google, Goldman Sachs, Morgan Stanley, PWC, E&Y, Deloitte, Radisson, Marriott, Hilton, Holiday Inn, Disney, Warner Music, Barclays, Accenture, AstraZeneca. В России с компанией сотрудничают УРАЛСИБ, Тинькофф, ФБК, офис Google, DHL, PWC, Ernst & Young, Samsung, BBDO, AstraZeneca, MediaMarkt и другие.

Однако несмотря на успехи в мире, в Москве пользуются приложением не так много клиентов, это связано с прежде всего с непривычностью сервиса для массового потребителя услуг такси. Да и осведомленность потенциальных клиентов о доступном сервисе оставляет желать лучшего, массовой рекламной компании не проводилось, всё ограничилось двумя пресс-конференциями. Тем не менее компания рассчитывает, что

бизнес в Москве станет рентабельным в самое ближайшее время. Но у "GetTaxi" уже появились конкуренты, например "Cudic Taxi", которые презентовали такой же мобильный сервис и объявили о своём парке машин, как о крупнейшем в Москве. Но обе компании при предложении тарифа выбрали поминутную оплату, что при сегодняшнем состоянии автотрафика в Москве, вряд ли выглядит привлекательным для клиента.

Для потребителя важнее качество услуги за доступную цену и чем больше предложений на рынке, тем больше надежд на то, что эти качество и цена окажутся однажды в оптимальном равновесии.

Караваев Валерий.