

**СТАНЬ
БИЗНЕСМЕНОМ**



Анна Полищук,
Стас Матвиенко

ЦЕНА СОВЕТОВ

Студенты-международники создали новый рекламный канал, который точно определяет цену привлеченного клиента

СЕРВИС СКИДОК ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ ADVICE WALLET

СТАС МАТВИЕНКО, 21 ГОД

5-й курс факультета международного бизнеса КИМО,
специальность «международный маркетинг»

АННА ПОЛИЩУК, 22 ГОДА

5-й курс факультета международного бизнеса КИМО,
специальность «международный маркетинг»

ЗАВЕРШАЯ ИНТЕРВЬЮ СО СТУ-

дентами КИМО Стасом Матвиенко и Анной Полищук, журналист FORBES услышал: «За кофе платим мы: мы же миллионеры». Сказано это было в шутку. Хотя... В январе 2013 года киевский предприниматель Павел Мельник купил 1% компании Advice Wallet, которую создали Матвиенко и Полищук, за \$25 000, оценив весь бизнес в \$2,5 млн. «У компании уже сейчас большой потенциал роста, — объясняет Мельник. — Я смогу хорошо заработать даже на дивидендах».

Сервис устроен так: потребители рекомендуют друг другу товары и услуги. Новый клиент получает скидку, тот, кто убедил его прийти, — комиссионные.

Идея родилась у Матвиенко два года назад, когда он готовился к семинару по сетевому маркетингу. «Я посмотрел, как устроена система продаж Amway и Zerteg, чьи агенты советуют всем соседям и знакомым покупать товары своей компании, — вспоминает Матвиенко. — И подумал, что хорошо было бы ничего не продавать, а просто получать деньги за рекомендации».

Система заработала в 2011-м. Пользователи регистрировали свой номер телефона на сайте Advice World, тот, кто приходил по рекомендации в участвующее в программе заведение, называл продавцу номер и получал скидку. Советчику доставалось вознаграждение, а Матвиенко — 5% от суммы заказа. Через три месяца после запуска у Матвиенко было 250 клиентов в пяти городах — в основном клубы и рестораны. За первый год работы по рекомендации через Advice World было куплено товаров и услуг на сумму \$100 000. Матвиенко заработал \$5000.

Летом прошлого года Матвиенко позвал в партнеры однокурсницу Анну Полищук и обратился в бизнес-инкубатор Happy Farm. Там компанию переименовали в Advice Wallet и усовершенствовали идею: теперь рекомендации передаются через социальные сети и QR-коды. На май запланировано обновление системы Advice Wallet. Цель — покорить американский рынок. Основатели хотят привлечь \$0,5–1 млн инвестиций за 5% бизнеса. Не завышены ли требования? «Instagram, который не приносит прибыли, за миллиард ведь купили», — пожимает плечами Матвиенко.