



Скриншот сайта [icandelivery.ru \(\\$\('#14157839739783638'\).html\(decodeURIComponent\('%d0%98%d0%b7%d0%be%d0%b1%d1%80%d0%b0%d0%b6%d0%b5%d0%bd%d0%b8%d0%b5%3a%20%3c%61%20%68%72%65%66%3d%22%68%74%74%70%73%3a%2f%2f%77%77%77%2e%69%63%61%6e%64%65%6c%69%76%65%72%2e%72%75%2f%22%20%74%61%72%67%65%74%3d%22%5f%62%6c%61%6e%6b%22%3e%69%63%61%6e%64%65%6c%69%76%65%72%2e%72%75%3c%2f%61%3e'\)\)](#);

Проект по подбору грузоперевозчиков iCanDeliver.ru получил инвестиции в 3 миллиона долларов от бизнес-ангелов. Об этом «Ленте.ру» сообщили в пресс-службе компании.

iCanDeliver.ru позволяет заказчикам через сайт проекта подобрать автомобильный, железнодорожный, морской и авиатранспорт для перевозки грузов в Европе (включая Россию), Азии и США. Сервис предлагает оптимальный маршрут, после чего в CRM-системе автоматически формируются документы. Клиенты могут их использовать в электронной форме. Основателем проекта является Данил Рудаков

Стартап получил вложения от Кирилла Кириллова и Виталия Разгуляева, имеющих опыт инвестиций в разработку программного обеспечения, создание симуляторов и проекты в строительном бизнесе.

Сервисы по подбору пассажирских и грузовых такси, а также перевозчиков грузов в

этом году популярны на венчурном рынке. На рынке такси получили инвестиции такие стартапы, как городское такси Uber и GetTaxi, система поиска междугородних попутчиков Blablacar, подбор автомобильных грузоперевозчиков «Грузопоиск» и другие.

## Материалы по теме

09:37 14 августа 2014



### Смартфон, два счетчика

Битва за инвесторов среди мобильных сервисов для заказа такси вышла на новый уровень

Инвестор Виталий Разгуляев признает, что стартапу предстоит тяжелая работа по привлечению клиентов, которые вовлечены в схему логистики, выстроенную десятилетиями. Преимуществами проекта в компании считает отсутствие комиссий от посредников (сервису клиенты выплачивают месячную абонентскую плату — от 5900 рублей). А также быстрый поиск контрагентов, широкую географию работы и возможность оформления электронных документов.

Андрей Романенко, управляющий партнер фонда Run Capital оценил перспективы стартапа: «Проект интересный, насколько я понимаю уникальный, не имеющий прямых аналогов в мире. Его успех, будет зависеть от широты и актуальности контента. Только это сможет перевести сложившиеся, возможно и не оптимальные, но годами проверенные бизнес-процессы на новых контрагентов». Романенко добавил, что для этого будет необходимо сразу показать клиентам эффективность использования нового сервиса. Из преимуществ проекта он отметил опыт основателя проекта в работе на данном рынке.

Романенко считает инвестиции в три миллиона долларов прекрасными условиями для основателя проекта. Однако он отметил высокий риск для инвесторов: «В данном случае, лично я бы переводил инвестиции траншами, в соответствии с выполненными KPI, это минимизирует риск ангелов. Но каждый инвестор придерживается своих правил и стратегии».

Источник - <http://lenta.ru/news/2014/11/11/delivery3m/>