

Рукописи не горят

На мировом рынке программ для сохранения рукописных заметок, фотографий и прочей личной информации сегодня два явных лидера — фирма Microsoft с его OnNote и компания Evernote с одноименной программой, созданная выходцем из России Степаном Пачиковым.

Непричесанные мысли

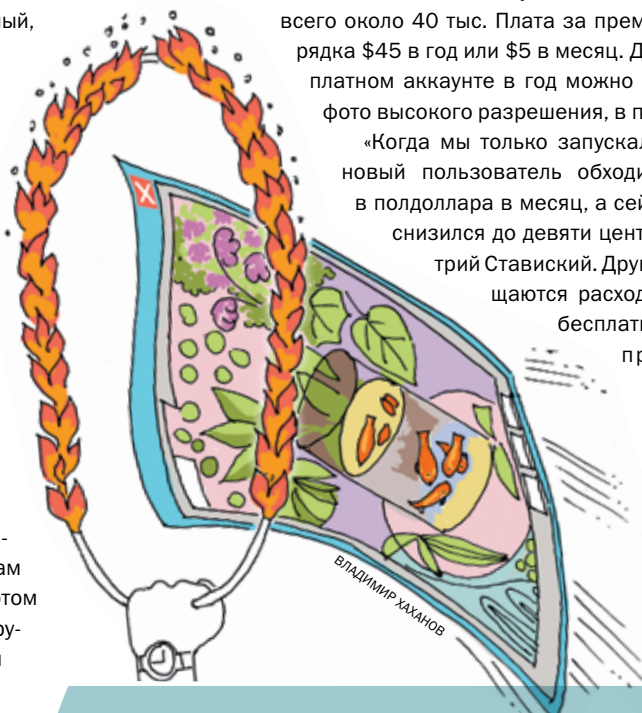
Так называется одна из книг афоризмов польского поэта Станислава Ежи Леца. В пояснении к необычному названию говорится, что материал собран в том числе «из записных книжек и салфеток, прочитанных по прошествии 30 лет». Для Степана Пачикова этот «сюжет» — любимый, он доступно объясняет, для чего нужна его программа.

Ключевой ее смысл в том, чтобы пользователь мог легко сохранить необходимую информацию. Причем делать это в любой момент времени. А затем, когда необходимо, быстро найти ее. Для начала нужно зарегистрироваться на официальном сайте компании и завести свой аккаунт (запись, содержащая сведения, которые пользователь сообщает о себе некоторой компьютерной системе). Далее — собственно, пользуйтесь.

Например, можно сфотографировать с помощью мобильного телефона чью-либо визитку. Программа Evernote тут же отправляет снимок на сервер. Оттуда ее можно будет взять или просмотреть, используя любой тип устройства, на котором у вас установлен Evernote — ноутбук, десктоп, коммуникатор Apple или Blakberry и т.д. Evernote, автоматически обрабатывает, индексирует информацию — по ключевым словам или заголовкам (если их задает пользователь). При этом Evernote может сохранять и находить печатный и рукописный тексты — в том случае, например, если вы сфотографировали балкон дома с надписью номера телефона об аренде квартиры.

Словом, сохранять можно почти все: рукописные записки, пометки, фотографии, веб-страницы, сообщения из Twitter (интернет-сайт, представляющий собой систему микроблогов, позволяющий пользователям отправлять короткие текстовые заметки), чеки, билеты, счета из гостиниц, винные этикетки, карты, описания маршрутов и многое-многое другое.

Виктория МУСОРИНА



СТЕПАН ПАЧИКОВ родился в 1950 году в деревне Варташен в Азербайджане. Учился в Новосибирском и Тбилиском университетах. Карьеру начал в Академии наук, где занимался проблемами прогнозирования энергоресурсов. В 1988 году основал компанию «Микроконтур», которая спустя год стала компанией «ПараГраф». В 1991 году «ПараГраф» заключил контракт с Apple на разработку системы распознавания для их продукта Newton. В этом же году Степан Пачиков переехал в США. Летом 2001 года вместе с Матвеем Шпизелем он основал в США научно-производственную фирму «Гиперболоид», а спустя шесть лет — компанию Evernote.

Момент окупаемости

В сентябре 2009 года в компанию Пачикова инвестировало \$2 млн. DoCoMo Capital — венчурное подразделение крупнейшего японского оператора мобильной связи NTT DoCoMo. Незадолго до японцев в Evernote вложились и россияне: один из венчурных фондов, находящийся под управлением «Тройки Диалог», предоставил \$4,5 млн. Буквально через пару месяцев — в ноябре 2009 года накатилась вторая волна инвестиций. Она оказалась более внушительной: Evernote удалось привлечь сразу \$10 млн. Ведущим инвестором стал Morgenthaler Ventures, один из наиболее известных венчурных фондов Силиконовой Долины. Инвесторы первого раунда — «Тройка Диалог» и DoCoMo Capital — также приняли участие в сделке. По словам вице-президента по международному развитию и главы российского представительства Evernote Дмитрия Ставиского, деньги пошли на разработку новых функций, версий для новых платформ и выход на новые рынки.

Эффект от вложений не заставил долго ждать. Уже в конце ноября Evernote добавила (в дополнение к уже существующим русской и английской версии) поддержку своей программы сразу на четырех языках — французском, немецком, итальянском и испанском. Кроме того, компания работает над поддержкой на японском и нескольких европейских языках.

В конце 2009 года число зарегистрированных пользователей Evernote перевалило отметку в 2 млн., 86% из которых заходили в сервис более одного раза. А 78% использовали две платформы и более для работы с Evernote. Платных пользователей у Evernote пока очень немного — всего около 40 тыс. Плата за премиум-подписку — порядка \$45 в год или \$5 в месяц. Для сравнения: в бесплатном аккаунте в год можно разместить лишь 11 фото высокого разрешения, в платном — 150.

«Когда мы только запускали Evernote, каждый новый пользователь обходился нам примерно в полдоллара в месяц, а сейчас этот показатель снизился до девяти центов», — говорит Дмитрий Ставиский. Другими словами, сокращаются расходы на обслуживание бесплатных — за счет роста премиум-подписки.

А вместе с этим приближается и момент окупаемости, который, по прогнозам основателей компании, наступит через год. 📌