

# Брокер голытьбы

**Функциональная область:** стратегия

**Отрасль:** финансовые услуги

**Ключевые слова:** b2c, дифференциация, инвестиции, платформы, позиционирование, стратегия, фокусированная стратегия, ценностное предложение

**Автор:** Федор Рагин

**Дата публикации:** 15.04.2020

**Лицензия:** Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная (CC BY 4.0) Федор Рагин. Копирование, распространение и иное использование разрешается при условии указания авторства.

Сумка Himalaya Birkin от Hermès на аукционе стоит 100000 долларов. Брокер альтернативных инвестиций Rally предлагает любому желающему стать совладельцем этой галантерейной жемчужины. Rally скупает дорогостоящие редкости — сумки Birkin, коллекционные вина, кабриолеты Porsche, ролексы, “Гарри Поттера” первого издания — и через приложение для смартфона продаёт доли на владение ими так, как если бы эти предметы были обыкновенными акциями. (Rally всех их действительно регистрирует, как ценные бумаги.) Инвесторы, включая самого брокера, который владеет до 10% стоимости каждого предмета, зарабатывают, продавая доли по мере их дорожания на внутренней “биржевой” площадке или с прибылью выходя из активов при продаже “наружу”.

Среднему инвестору Rally — сейчас их 10000 — 28 лет, он владеет долями в 4 активах, предлагаемых брокером. Всего у Rally 75 объектов для инвестирования, ранее он продал несколько, в том числе Ford Mustang Cobra R 2000 года с прибылью 21%. В 2019 Rally разместил 5000 акций на сумму 635000 долларов на Lamborghini Countach 1980 года производства по 127 долларов за штуку. У Rally имеется шоу-рум на Манхэттене, где публика может рассмотреть и пощупать предметы, выставленные на такие IPO.

Тридцать лет назад Майкл Блумберг втянул в биржевую торговлю миллионы дилетантов, предложив им вместо вековой комбинации “брокер-посредник плюс телефон” двухмониторный софт для DIY-игры на бирже — на одном экране площадка, на другом — технический анализ. Обратившись к “не-клиентам” традиционных брокеров, Блумберг выплыл в пресловутый “голубой океан” имени Кима и Моборн.

Ту же стратегию провозглашает (пусть в меньшем масштабе) и Крис Бруно, основатель Rally: “Мы берём что-то, что было доступно 0,001% населения, и предлагаем всем и каждому”.

<https://www.rallyrd.com/>

<https://www.crunchbase.com/organization/rally-rd#section-overview>

*Об авторе: Фёдор Рагин партнёр, консультант, преподаватель Vera Via Strategy Consultants.*

Постоянный линк кейса: <https://veraviastrategy.com/strategic-case-library/broker-golyitbyi>

2020 Vera Via Strategy Consultants