

Point Pickup Technologies, platforma digitala de curierat B2B dezvoltata de echipa de programatori români a Cheil | Centrade a primit o finanțare de 30 mil. USD de la Brown Brothers Harriman & Co.



Point Pickup Technologies, una din cele mai dinamice platforme digitale americane de curierat B2B, dezvoltata integral de o echipa de programatori din Romania, intra într-o noua etapa de creștere dupa ce a primit o finanțare de 30 de milioane de dolari de la Brown Brothers Harriman & Co. (BBH), una dintre cele mai vechi și mai mari banci private din Statele Unite.

Finanțarea va fi utilizata pentru dezvoltarea și îmbunătățirea tehnologiei și serviciilor, ajutând compania sa raspunda unei cereri tot mai mari și mai diversificate. Point Pickup a crescut de șase ori în ultimele luni, iar perspectivele sunt extrem de optimiste, în contextul în care piața livrarilor online se dezvolta exponențial, iar Point Pickup este una dintre puținele platforme de acest fel care ofera servicii la scara larga.

Ideea dezvoltarii Point Pickup a aparut în 2015 în Statele Unite, compania fiind fondata de Radu Florescu și Tom Fiorita. Startup-ul s-a poziționat inițial ca un serviciu de livrari pe segmentul B2C. Odata înregistrați pe aplicație, utilizatorii persoane fizice puteau livra un colet în cel mai scurt timp, cu ajutorul unuia dintre șoferii înscriși în platforma. Trei ani mai târziu, platforma a atras interes susținut din partea companiilor, ceea ce a determinat business-ul sa pivoteze rapid catre modelul B2B.

Provocarea de a oferi servicii de curierat marilor retaileri și lanțuri de magazine din Statele Unite a adus platforma la un nou nivel de creștere, moment în care o echipa noua, 100% româneasca, a preluat dezvoltarea tehnologiei și a produsului.

Echipa de baza, care a gândit proiectul în ansamblul sau, a fost formata din Andrei Popa, Head of Development în cadrul diviziei de digital a agenției Cheil | Centrade, și Mircea Alexandrescu, Director of Product. Ulterior s-au alaturat Andrei Popescu, Head of Infrastructure, și Giovanni Sîrbu, Lead Developer, și, în cele din urma, echipa a crescut la 15 oameni.

În scurt timp, platforma și-a extins activitatea în toate cele 50 de state americane, integrând primii clienți mari, respectiv companii din Fortune 500 precum lanțurile de retail Walmart, Target, Albertsons sau Kroger.

„Cred ca succesul platformei și satisfacția companiilor cu care lucram reflecta modul nostru de lucru proactiv și flexibil”, spune Andrei Popa. „Giganții din retail schimba regulile peste noapte pentru a raspunde oricarei mișcari din piața și a ramâne competitivi. Prin urmare, tehnologia pe care o dezvoltăm ca sa oferim servicii acestor companii trebuie sa fie cu un pas în fața imprevizibilului. Nu îți permiti sa dezvolti o funcție care raspunde strict unor cerințe punctuale. Trebuie sa anticipezi și sa iei în calcul un întreg spectru de direcții și scenarii posibile. Și cred ca acesta este unul dintre punctele forte specifice IT-știlor români. Nu ne limitam doar la disciplina execuției, a codului, ci dezvoltăm și o disciplina în viziune. Or, daca la finalul lui 2019 spuneam ca am trecut prin doi ani de provocari continue, începutul pandemiei a schimbat total definiția provocării pentru noi toți”.

În ultimele luni, piața americana de livrari la domiciliu (store-to-home) a explodat, anumite segmente raportând

peste noapte volume chiar de trei ori mai mari, fiind necesare optimizari ‘din mers’ la nivel de sisteme, procese și raportari de date. Contextul a atras schimbări în procedurile de livrare și comportamentul clientului, apariția de reguli noi și, mai ales, restricții. Toate aceste schimbări au trebuit integrate în timp record în platforma și aplicațiile Point Pickup.

„Experiența COVID-19 a contribuit și ea la modul în care ne vom concentra strategia de creștere în urma acestei runde de investiții”, continua Andrei Popa. „Urmărim să avem mai multe resurse dinamice (atât la nivel de echipa, cât și de tehnologie) ce pot fi realocate pentru a răspunde rapid schimbării în scenarii de criza. Infrastructura din cloud trece, de asemenea, printr-o serie de upgrade-uri, urmărind, de exemplu, să facem pași către Inteligența Artificială pentru Operațiunile IT (AIOps), să optimizăm algoritmi de autoscalare pe baza experienței și a tiparului de creștere la care ne-a supus 2020. Însă principalele direcții pentru următoarea perioadă post-finanțare sunt extinderea componentelor bazate pe date (data-driven) și a zonei de analiza predictivă (predictive analytics), dezvoltarea de automatizări concentrate pe îmbunătățirea performanței și gradului de satisfacție a clienților, precum și un upgrade major în zona de experiența utilizatorului (User Experience). De asemenea, ne așteptăm foarte curând să facem primii pași pentru integrarea cu furnizorii de vehicule autonome pentru livrări”.

Radu Florescu, co-fondator Point Pickup și CEO Cheil | Centrade, adaugă: „Finanțarea BBH confirmă încă o dată potențialul platformei Point Pickup, după finanțările inițiale realizate de o serie de investitori privați și de fondul de capital de risc CT Innovations, orientat cu precădere pe industria IT și biotehnologie. Ceea ce a început în 2015 ca o soluție pentru livrările mici (persoane fizice și mici comercianți) și ca o formă suplimentară de venit pentru șoferi, devine astăzi avantajul competitiv al marilor jucători din piața de e-Commerce, în contextul noii realități conturate de pandemia de Coronavirus. În același timp, vorbim despre un proiect performant care îmbină spiritul antreprenorial american cu talentul și creativitatea programatorilor români – ceea ce pentru mine, personal, este un motiv de mândrie. Încă de la început ne-am propus să aducem această platformă și în România, pentru că vedem și aici aceleași tendințe de creștere și dinamism. Evoluția neașteptată din Statele Unite, nevoile suplimentare de dezvoltare și schimbările ce au intervenit pe fondul pandemiei ne-au determinat să amânăm acest plan, dar avem deja semnale de interes din partea marilor operatori de retail și cu siguranța că, la momentul lansării pe plan local, vom veni cu servicii mult îmbunătățite, testate și validate de cea mai avansată piață de comerț din lume”.

Point Pickup Technologies (PPUP), furnizor de servicii de livrare în aceeași zi, implementează tehnologii de precizie în domeniul livrărilor, oferind soluții specializate și scalabile utilizate de unii dintre cei mai mari comercianți cu amănuntul din Statele Unite. Platforma tehnologică, împreună cu rețelele de identificare a șoferilor (Point Pickup’s Driver Match Networks), rezolvă cele mai mari provocări ale pieței de livrare în aceeași zi. Point Pickup este singura platformă care oferă livrări pre-programate cu șoferi preferați, acceptând totodată solicitări la cerere. Platforma bazată pe date economisește timp și bani, maximizând în același timp performanța, oferind criterii sofisticate de compatibilitate, optimizarea rutelor, șoferi selectați și o interfață care se integrează ușor în sistemele de comerț electronic.