

Родители Чжан Синьянь были высокообразованными интеллигентами, и с детства она была окружена знаниями и опытом. Внезапно она почувствовала нечто важное, словно вспышка молнии, но не смогла сразу ухватить суть. Тем не менее, она тут же зарегистрировала свой первый аккаунт в «Круге знаний».

В общежитии девушки занялись своими делами: кто-то звонил родителям, чтобы они тоже установили приложение «Пэнчжуан» для удобства связи, кто-то продолжал листать группы новых студентов в поисках знакомств, а кто-то начал писать свою первую статью для «Круга знаний». Жизнь в университете была полна новизны и бесконечных возможностей.

— Количество регистраций уже превысило десять тысяч! — громко объявил Цянь Чэн, который постоянно обновлял данные на сервере.

Хотя десять тысяч человек звучало внушительно, для социального приложения это была лишь капля в море. Однако, учитывая вложенные средства и время, это стало значимой победой. Понятие «стоимости привлечения клиента» означало сумму, необходимую для привлечения нового пользователя. Традиционные компании тратили огромные средства на рекламу, но из-за отсутствия мгновенной обратной связи точную стоимость было сложно рассчитать.

Как говорил один известный магнат розничной торговли:

— Я знаю, что половина моих рекламных расходов уходит впустую, но не знаю, какая именно.

С наступлением эпохи интернета, благодаря анализу данных о кликах и конверсии, стоимость привлечения клиента стала поддаваться точному расчету. Тем не менее, для привлечения нового пользователя по-прежнему требовались значительные вложения: реклама, наём фейковых аккаунтов, продвижение через знаменитостей — всё это требовало денег.

Но у них не было средств, вернее, Цзян Чэнхуэй не хотел тратить слишком много из тех денег, что были у Нин Сяна. Он придумал дешёвый, но эффективный способ продвижения — через студенческие организации и клубы.

Обычно в студенческих советах был отдел по связям с общественностью, который занимался поиском спонсоров и финансированием мероприятий. Цзян Чэнхуэй не стал вкладывать большие суммы, а предложил пять тысяч юаней в обмен на использование «Пэнчжуана» для публикации объявлений и управления группами клубов. Срок действия соглашения составлял всего полгода, после чего использование приложения не было обязательным.

Для удобства он даже разработал специальные плагины, упрощающие публикацию объявлений и сбор обратной связи. Хотя MS оставался основным мессенджером среди студентов, он ещё не стал монополистом, и переход на более удобное и финансируемое приложение не вызвал никаких проблем.

К тому же, студенты всегда были самыми быстрыми в принятии новых технологий.

Вскоре, начиная с студенческого совета и заканчивая различными клубами, «Пэнчжуан» начал набирать популярность среди студентов. С момента заключения спонсорского соглашения до достижения отметки в десять тысяч пользователей прошло всего три дня.

Количество новых пользователей, которое до этого было минимальным, резко взлетело вверх.

Хотя многие по-прежнему использовали «Пэнчжуан» только для получения уведомлений от клубов, другие оценили его удобство. Постепенно их центр общения сместился на новую платформу. Эти ранние пользователи даже привлекли своих бывших одноклассников и родственников.

По сравнению с MS, «Пэнчжуан» был намного удобнее для старшего поколения.

Так приложение начало распространяться среди двух разных групп, оставаясь пока в тени.

Регистрации в «Пэнчжуане» достигли десяти тысяч на третий день, пятидесяти тысяч на пятый и ста сорока тысяч на десятый день.

Они охватили только двадцать университетов, причём большинство из них подключились за последние несколько дней. Активность пользователей росла, а поток новых пользователей увеличивался.

Репутация «Пэнчжуана» среди университетов также улучшалась. Даже студенческие советы, не получившие спонсорской поддержки, начали использовать приложение для внутренней связи.

Цзян Чэнхуэй разработал специальные плагины для студентов, такие как онлайн-расписание, списки посещаемости клубов и статистика мероприятий, что значительно упростило процесс.

Даже Нин Сян увлёкся наблюдением за растущими цифрами.

Смотреть, как числа растут, было невероятно приятно, словно деньги сами текли в карман.

Он понимал, что это не настоящие деньги, но ощущение было лучше, чем просто смотреть на банковский счёт. Для Нин Сяна сотни тысяч юаней были просто месячными карманными деньгами.

Но самое главное — они наконец привлекли внимание инвесторов.

Хотя многие из них хотели просто воспользоваться ситуацией или преследовали свои цели.

— Пятьсот тысяч за 50% акций? — с улыбкой повторил Нин Сян слова собеседника.

На другом конце провода раздался серьёзный голос:

— Да, я просто хочу помочь молодым предпринимателям. Обычно никто не инвестирует в социальные приложения, ведь рынок уже поделен между АА и «Фэйинь».

Нин Сян невинно улыбнулся:

— Если так, то я вынужден отказаться от вашего предложения, чтобы не потратить ваши деньги впустую.

Собеседник замялся:

— Я просто хочу поддержать молодёжь! У вас ведь сейчас недостаток средств? Мои инвестиции помогут вам развиваться. Кстати, с вами ещё кто-то связывался?

Нин Сян едва сдержал смех.

— Да, в последнее время много инвесторов проявляют интерес, — дипломатично ответил он.

— Сто тысяч! Я предлагаю сто тысяч за 40% акций! — сразу же повысил ставку собеседник. — Это лучшее предложение!

Оценка проекта составила двести пятьдесят миллионов, что совпадало с первоначальной суммой Нин Сяна.

Он вежливо отказался от предложения.

Этот инвестор был одним из самых искренних. До этого Нин Сяну предлагали двадцать тысяч за 100% акций, что было откровенным мошенничеством.

Тот звонок он тут же прервал, даже не утруждая себя ответом.

— Опять инвесторы? Сколько на этот раз предложили? — с любопытством спросил Цянь Чэн.

Он, не привыкший к большим суммам, радовался своим 5%.

— Сто тысяч за 40%, — улыбнулся Нин Сян, взглянув на Цзян Чэнхуэй.

— Нет, это хуже, чем двести тысяч за 20%, — недовольно покачал головой Цянь Чэн и тоже посмотрел на спокойного Цзян Чэнхуэя. — Босс, может, уже пора начинать раунд

финансирования?

Он с торжеством взглянул на хмурого Чэнь Сивэя:

— Кто-то говорил, что мы прогорим, хихихи.

Его смешок звучал особенно ехидно.

Чэнь Сивэй, сегодня одетый в стиле гламурной леди, холодно посмотрел на Цянь Чэна, хотя внутри ему было больно, словно вырвали кусок сердца.

Когда-то его гонорар составлял десять тысяч юаней, и Нин Сян предложил ему вложить эти деньги в проект за 0.5% акций. Чэнь Сивэй с презрением отказался.

Теперь же, если Цзян Чэнхуэй примет предложение о двухстах тысячах за 20%, его десять тысяч превратятся в пятьдесят.

Кто бы мог подумать, что такая сомнительная студия станет проектом стоимостью в миллион!

Чэнь Сивэй хотел плакать, но старался сохранять достоинство.

— Слишком рано, — холодно ответил Цзян Чэнхуэй на предложение. — Ещё не время.

Или, точнее, предложения пока не достигли его ожиданий.

<http://bllate.org/book/15200/1341864>