

Фу Фанфэй внимательно посмотрела на Тан Юэ, сразу уловив истинный смысл её слов. Сегодня Тан Юэ удивила её не раз, и Фу Фанфэй отметила, что её методы ведения бизнеса довольно смелые и рискованные. В то же время такой подход был кратчайшим путём к успеху, но требовал поддержки мощной публичной компании с большими финансовыми ресурсами, чтобы продолжать двигаться вперёд.

— Не ожидала, что ты разбираешься в акциях? — после небольшой паузы продолжила Фу Фанфэй. — Ты хочешь купить компанию-оболочку для выхода на биржу? Не думала, что у тебя такие амбиции... Но всё это звучит как конкуренция. Обычно такие действия требуют огромных затрат. Зачем мне это? Я не уверена, что ты сможешь удержать на плаву Технологии Идун. Ты хочешь, чтобы Компания Фу прикрывала тебя?

— Я просто следую примеру Чжугэ Ляна, заимствуя у Компании Фу «восточный ветер». Но я думаю, что с точки зрения долгосрочной выгоды для обеих сторон, твоя помощь будет для тебя не более чем пустяком. Для меня же это будет огромной милостью. Если это удастся, я передам тебе лично десять процентов акций, и Компания Фу получит союзника с общими целями. Разве это не выгодно?

Тан Юэ улыбнулась, глядя на Фу Фанфэй, и, заметив её колебания, добавила:

— Как бизнесмен, ты знаешь, что каждое вложение — это ставка. Но перед тем как сделать ставку, всегда считают, стоит ли оно того. Давай посчитаем. Сначала о команде: Компания Фу может создать свою команду, но помимо денег, потребуется время и человеческие ресурсы. Во-вторых, Компания Фу может приобрести уже готовую команду... Но внутренние разногласия среди сотрудников нам не подконтрольны. Наконец, слияние команд?

Слушая анализ Тан Юэ, Фу Фанфэй не могла не признать, что каждое слово было сказано точно и без лишних преувеличений. Это заставило её склониться к тому, чтобы вложить деньги в Тан Юэ. Однако Компания Фу не могла вечно её прикрывать. В конце концов, это инвестиция, и если Тан Юэ не сможет выжить в этом безжалостном мире бизнеса, всё это окажется пустой тратой времени.

— Тан Юэ, сегодня ты меня немало удивила. Ты, безусловно, талантлива, но ты должна понимать, что в этом мире никогда не было недостатка в людях с идеями. В бизнесе всё решают результаты. Именно поэтому кто-то подходит на роль босса, а кто-то только на роль работника, который годами трудится, чтобы стать «золотым воротничком». Те, кто смеётся последним, возможно, не так талантливы, как ты, и не обладают твоей дальновидностью, но они знают правила игры, и именно поэтому им везёт.

Слова Фу Фанфэй отражали суть современного общества. Тан Юэ понимала это и была благодарна за то, что Фу Фанфэй сказала это ей. В то же время Фу Фанфэй ждала от неё гарантий.

— У меня есть свои методы, но я не стану давать тебе никаких гарантий. Как ты сама сказала, в этом кругу всё решают результаты. Поэтому я буду говорить результатами, — улыбнулась Тан Юэ.

— О? Я встречала многих людей с идеями. Большинство из них рассказывали мне о своём прошлом, о том, где они работали и какой у них опыт. Но ты не такая. Мне это нравится... Но раз уж ты так сказала, я не могу упустить эту возможность...

Фу Фанфэй на мгновение задумалась, а затем добавила:

— Компания Фу недавно разработала новый шампунь. Я хочу, чтобы он быстро завоевал рынок и стал известен. У тебя есть идеи?

— Ты прямо сейчас задаёшь мне сложную задачу? — Тан Юэ слегка улыбнулась. — Это тот шампунь, который недавно рекламировал корейский актёр?

Фу Фанфэй слегка нахмурилась, не ожидая, что кто-то осмелится упомянуть это в её присутствии.

Тан Юэ, казалось, угадала её мысли, улыбнувшись:

— На самом деле, есть много способов, но мне нужно знать о продукте больше. Можем ли мы говорить как бизнесмены, не ссорясь из-за каждого слова? Например, этот шампунь уже выходил на рынок, и я думаю, ты понимаешь, что в продвижении нужно что-то изменить.

— Да, это тот шампунь. Хотя его активно рекламировали, это было лишь на короткое время. Сейчас продажи падают, и на рынок выходят многие конкуренты, такие как Head & Shoulders и Rejoice.

Услышав это, Тан Юэ усмехнулась:

— Ты действительно задаёшь мне сложную задачу. Раз ты спрашиваешь, я думаю, ты не хочешь использовать традиционные методы? В конечном счёте, ты боишься, что кто-то может использовать это против конкурентов.

— Верно. Компания Фу не испытывает недостатка в деньгах, но я никогда не делаю убыточных сделок, основанных только на деньгах. В последние годы в компании слишком распространилась такая практика, поэтому я провела масштабную реорганизацию. Они привыкли решать проблемы деньгами, потеряв способность думать...

Фу Фанфэй рассказала Тан Юэ о том, что сделала несколько дней назад, хотя сама не понимала, зачем она это делает. Возможно, просто чтобы Тан Юэ лучше поняла, как продвигать этот шампунь.

Выслушав её, Тан Юэ с лёгкой грустью сказала:

— На твоём месте я бы поступила так же.

— Похоже, в чём-то мы похожи, — улыбнулась Фу Фанфэй. — Ты можешь подумать над этим...

Тан Юэ кивнула, погрузившись в краткое молчание. Она вспомнила, как 27 апреля 2007 года международный гигант бытовой химии Unilever провёл пресс-конференцию в Пекине, где с помпой объявил о запуске своего первого продукта — шампуня «Цинъян», первого в Китае шампуня для мужчин и женщин с функцией устранения перхоти.

Чтобы лучше адаптироваться к рынку, компания в 2010 году выпустила телесериал «Неуязвимые». Версия «Красотки» в стиле «Инферно» с элементами романтики, загадок и рассказом о жизни городских девушек. В то время компания выбрала не самых известных актёров, а молодых идиолов, что принесло шампуню «Цинъян» огромную популярность и глубокое влияние на публику.

Неизвестно, было бы это так же эффективно, если бы это сделали на несколько лет раньше? Подумав об этом, Тан Юэ посмотрела на Фу Фанфэй и сказала:

— У меня есть идея, но я не знаю, как ты к этому отнесёшься?

— Так быстро? Тебе не нужно больше времени? Я могу дать тебе время подумать, — сомневалась Фу Фанфэй, намереваясь дать Тан Юэ время обдумать, но не ожидала, что та так быстро найдёт решение.

Тан Юэ, поняв её мысли, улыбнулась и покачала головой:

— Ты можешь сначала выслушать. Если не понравится, я придумаю что-то ещё.

Фу Фанфэй, услышав это, медленно кивнула:

— Хорошо, говори...

Тан Юэ слегка собралась с мыслями и начала:

— Традиционные методы продвижения обычно включают рекламу на платформах и привлечение известных звёзд. Но я предлагаю выйти за рамки этого. Я уже упоминала о киноиндустрии. Думаю, ты не пробовала использовать телесериал для продвижения продукта. Я считаю, что такой способ может глубже проникнуть в сознание зрителей, чем реклама.

Фу Фанфэй медленно кивнула:

— Да, реклама дешевле, но затраты на производство, продвижение и размещение рекламы, особенно после 2000 года, когда на рынке появилось множество рекламных продуктов, делают её дорогой. Телесериал — хорошая идея, но выбор подходящего телеканала — это тоже искусство. Что ты думаешь по этому поводу?

<http://bllate.org/book/16700/1534184>