

«Чжоюэ» — эти два слова больно ударили Лэй Цзюня в самое сердце.

Этот проект стал для него самым захватывающим, самым затратным и самым близким к успеху начинанием.

Но он потерпел крах.

На деньги, вырученные от продажи «Чжоюэ», он планировал открыть бар, заняться инвестициями и спокойно уйти в тень, став влиятельной фигурой.

Однако, немного отдохнув и осмотревшись, он понял, что не может жить без собственного дела.

Поэтому он собрал команду, приехал в Яньцзин, снял офис и решил создать нечто принципиально иное.

Направление было выбрано, но...

Он не был до конца уверен в успехе.

Об этом он не говорил никому, даже своим нынешним партнерам. Им он лишь обмолвился, что задача предстоит сложная, поэтому действовать нужно тихо: не получится — будем считать, что ничего и не было.

А этот молодой человек, неведь откуда взявшийся и с порога попросивший в долг пятьсот миллионов, вдруг заявил, что знает его мысли.

И даже сказал, что может построить...

Лэй Цзюнь опустил взгляд и внимательно изучил название учебного заведения на дипломе и аттестате, лежащих на столе.

Восточный мужской профессионально-технический институт.

Помолчав, он взял в руки диплом магистра, раскрыл его.

Имя: Линь И.

Специальность: Компьютерные науки и инженерия.

Дата окончания: июнь 2009 года.

Учебное заведение: Восточный мужской профессионально-технический институт.

Номер сертификата: xxxx

Посмотрев на номера, он запомнил их, закрыл документы и пододвинул обратно к Линь И, слегка взмахнув рукой:

— Забирай свои бумаги. А теперь объясни: почему мой «Чжоюэ» провалился?

Наблюдая за действиями собеседника, Линь И расслабился, не спеша убрал документы в сумку и с легкой небрежностью спросил в ответ:

— Ну что ж, господин Лэй, как вы считаете, в чем заключается главная особенность интернета?

Этот встречный вопрос заставил Лэй Цзюня закатить глаза.

Он решил, что перед ним какой-то глупец. А ведь он еще собирался проявить уважение к этому человеку только из-за названия его института.

Лэй Цзюнь тяжело вздохнул, потер виски и произнес:

— Особенность интернета в его удобстве. Он снизил издержки на общение между людьми. Именно понимая это, я решил создать «Чжоюэ» и начал выстраивать сеть складов, чтобы развивать электронную коммерцию. Но я провалился. Я прекрасно это осознаю, поэтому не нужно пытаться вытянуть из меня слова такими вопросами. Если хочешь денег — говори прямо. Я и так потратил на тебя уже минут двадцать. Двадцать минут моего времени и времени сотни моих сотрудников — это две тысячи человеко-минут...

— Попридержите коней! — Линь И поднял руку, прерывая его. — В одном пространстве время не суммируется. Я не школьник, не нужно пугать меня такой арифметикой. Интернет удобен, но лишь для немногих. По данным статистического бюро за прошлый год, с учетом снижения цен на ПК в 2008 году, на сто городских семей приходилось лишь пятьдесят девять компьютеров, а в реальности цифра еще меньше. Простые люди практически не вовлечены в интернет-среду. Вот причина краха вашего «Чжоюэ». Чтобы интернет-магазин преуспел, необходимы три фактора. Первый: у каждого человека должен быть удобный, умный терминал, который всегда под рукой. Это позволит каждому участвовать в сети в любой момент и в любом месте. Терминал должен обладать достойной производительностью при доступной цене.

Линь И замолчал, и в его черных глазах промелькнула насмешка. Встретившись взглядом с Лэй Цзюнем, он тихо добавил:

— Это именно то, чем вы собираетесь заняться. Я не ошибся?

— Кхм-кхм! — Лэй Цзюнь не ответил, лишь дважды кашлянул.

На его лице не дрогнул ни один мускул, но пальцы, сцепленные в замок, начали нервно перебирать друг друга.

Линь И не стал заострять на этом внимание, лишь облизнул губы и продолжил:

— Второй фактор — это инфраструктура. Это вопрос стратегического развития на государственном уровне: связь, дороги, законодательство в сфере интернет-торговли. К нам это имеет косвенное отношение. Впрочем, сейчас в стране идет активное строительство, можно оседлать эту волну. Третий фактор — самый важный.

Линь И прищурил свои красивые персиковые глаза, и в полумраке было заметно, как в их глубине блеснула холодная, почти ледяная решимость.

— Как вы собираетесь принимать оплату? Покупать карты пополнения в киосках? Или в банках? У вас есть государственная лицензия на платежи...

— Стоп! — на этот раз Лэй Цзюнь бесцеремонно перебил его.

Он махнул рукой, словно не желая ворошить прошлое:

— Все это в прошлом, давайте сменим тему. Вы сказали, что для удобства интернета нужен мобильный терминал. Как вы считаете, на кого нужно равняться: на Nokia или на Apple? Дайте совет, и если он будет стоить того, я дам денег.

Как только речь зашла о деньгах, небрежность исчезла с лица Линь И, он стал предельно серьезен. Выпрямившись, он с улыбкой ответил:

— Ваши мысли верны, продолжайте двигаться в этом направлении. Мой совет: разделите бренд компании на два. Одна компания — два направления. Средне-высокий сегмент — это то, что вы планируете сейчас, делайте ставку на соотношение цены и качества. Но вы должны четко донести до людей: соотношение цены и качества не означает дешевизну. И бюджетный бренд — для массового охвата. Максимально низкая цена, удовлетворяющая базовые потребности людей в умных устройствах. Вот это и будет дешевизной. Для этого бюджетного бренда вы можете составить бизнес-план и обратиться к властям Яньцзина за поддержкой, уверен, они будут рады. Что касается производства, советую создать собственный завод. Не пользуйтесь услугами сторонних подрядчиков, развивайте свою цепочку поставок и держите ключевые технологии в своих руках. Конечно, если возникнет нужда, мой завод в будущем сможет взять на себя часть заказов. Качество гарантирую. А Nokia или Apple — советую сразу брать курс на Apple. Ориентируйтесь на молодежь. Не обращайте внимания на старых хрычей: им не нужно

соотношение цены и качества, у них есть деньги, им нужен только статус.

Этот поток слов заставил Лэй Цзюня замолчать. Он не знал, как реагировать на советы Линь И.

Этот человек не просто предугадал его мысли, он их усовершенствовал. Сам Лэй Цзюнь думал только о соотношении цены и качества, но фраза о том, что это не то же самое, что низкая цена, стала для него настоящим откровением. Если бы он в своей рекламе поставил знак равенства между ними, это поставило бы крест на всех его планах.

К тому же, Линь И подсказал идею с бюджетным брендом, посоветовал заручиться поддержкой властей, позаботиться о цепочках поставок, технологиях и завоевать симпатии молодежи.

Он оказался дальновиднее самого Лэй Цзюня!

Может, стоит пригласить его в компанию?

На лице Лэй Цзюня отразилось колебание, но вскоре он принял решение. Нужно вытянуть из него еще пару мыслей, а потом попробовать переманить к себе.

Лэй Цзюнь снова кашлянул и спросил:

— А в чем, по-вашему, разница между подходом «техника-производство-торговля» и «торговля-производство-техника»?

<http://bllate.org/book/18465/1770661>