

181. Благодарность и извинения

Краудфандинг Му Чэня – это название придумала Ли Муши.

Под иероглифом “Му” подразумевались Ли Муши и Ли Мубо, а под иероглифом “Чэнь”, разумеется, подразумевался Лу Чэнь. Лу Чэнь являлся председателем правления и законным представителем интернет-компании Краудфандинг Му Чэня, а Ли Муши исполняла обязанности генерального и финансового директора.

Несмотря на то, что Лу Чэнь владел 51% акций Краудфандинга Му Чэня, однако он договорился с Ли Муши, что его доля рано или поздно уменьшится, так как компания собиралась привлечь венчурный капитал, а также раздать часть акций своим сотрудникам. Не исключена была возможность регистрации компании на бирже.

Лу Чэнь начал непреднамеренно развиваться в сфере информационных технологий.

Но краудфандинговый сайт добился успеха. Это также был успех Лу Чэня!

Первым краудфандинговым проектом на сайте являлся альбом Лу Чэня. Этот проект непосредственно касался личной выгоды Лу Чэня. Чем успешнее был краудфандинговый сайт, тем дороже были акции, которыми Лу Чэнь владел!

Поэтому Лу Чэнь был очень признателен Ли Муши, которая единолично учредила Краудфандинг Му Чэня, и восхищался ею.

Если бы не эта отучившаяся за границей и вернувшаяся на родину девушка из семейства Ли, запуск и работа краудфандингового сайта не были бы такими успешными, и насчёт перспектив тяжело было бы что-то сказать. Вдобавок у Лу Чэня ушло бы слишком много времени и сил на этот сайт.

В целом можно было сказать, что Лу Чэнь наслаждался результатами чужого труда!

По прошествии двух с половиной часов Лу Чэнь был ещё приятно удивлён.

Новостное сообщение было опубликовано в 8 часов вечера на блог-платформе Волна. В то же время запустился краудфандинговый сайт. Всего за 190 минут было собрано 500 тысяч юаней, это были поразительные результаты!

В 22:30 на сайте уже зарегистрировались 26820 человек. Первый, третий и четвёртый способы поддержки были полностью заняты. 2000 ограниченных памятных комплектов вещей были распроданы. Предварительно уже было куплено 13 тысяч CD!

Проект на 500 тысяч юаней мог гарантировать, что Лу Чэнь от продажи альбома на CD извлечёт незначительную прибыль.

Ранее Лу Чэнь не был полностью уверен насчёт успешности проекта, но получилось так, что 500 тысяч моментально накопились. При этом люди и дальше продолжали вкладывать деньги в проект, а это в свою очередь означало огромную прибыль!

Лу Чэнь только сейчас обнаружил, что недооценивал свой авторитет и потенциальное влияние фанатов!

Сам того не замечая, он уже приобрёл огромную группу настоящих закоренелых фанатов.

Это открытие вызвало у него ещё большую радость, чем реализация краудфандингового проекта.

Ли Муши же тем временем наблюдала за Лу Чэнем.

Поначалу ей был неинтересен Лу Чэнь, и она ставила под сомнение его бизнес-идею.

Она даже подозревала, что он специально подружился с Ли Мубо, чтобы извлечь из этого выгоду.

Вокруг детей семейства Ли постоянно ошивались хитрые личности!

Но вернувшись в столицу, Ли Муши в процессе создания Краудфандинга Му Чэня постепенно отбросила свои предубеждения.

Лучшая выпускница Уортонской школы бизнеса вынуждена была признать, что Лу Чэнь предложил гениальную идею и что между ним и Ли Мубо существовала искренняя дружба. Эта парочка даже чуть не поругалась из-за акций.

Лу Чэнь изначально планировал отдать контрольный пакет акций Ли Мубо, но тот решительно отказался.

Этим поступком Лу Чэнь ещё больше расположил к себе Ли Муши. Она даже обнаружила у него много достоинств.

Не стоил упоминания внешний вид Лу Чэня. Судя по его высокому, привлекательному, жизнерадостному и крепкому телу, он регулярно закалялся и совершенно не походил на тех женоподобных изнеженных молодых людей или неопытных застенчивых юнцов. Он держался как настоящий мужчина.

Его одарённость в музыке была неоспорима. Он не только добился победы на шоу «Вокальный Китай», но ещё и успешно презентовал сольный альбом, прочно заняв нишу шоу-бизнеса.

Ли Муши никогда не принимала всерьёз звёздных артистов из мира шоу-бизнеса, но Лу Чэнь казался ей зрелым, надёжным и решительным, без всякой заносчивости и импульсивности, присущей молодёжи. Он располагал особой силой обаяния.

Ли Муши случаем не...Ага, она не могла точно сказать, действительно ли она способна влюбиться в Лу Чэня.

Взгляд сестрицы Ли невольно переключился на Лу Си.

Последняя, находясь возле Лу Чэня, сосредоточенно просматривала блог через мобильный телефон.

В глазах Ли Муши промелькнула тень улыбки.

Лу Си не заметила взгляда Ли Муши, полностью сконцентрировавшись на делах в интернете.

«Лу Чэнь, многие фанаты пишут, что хотели бы купить памятный комплект вещей, но не могут этого сделать. Они просят нас увеличить количество доступных мест, чтобы поддержать проект!»

На лице старшей сестры показалось воодушевление: «Будем добавлять места?»

Лу Чэнь тоже растрогался и невольно взглянул на Ли Муши: «Директор Ли?»

Сейчас были не 80-е и не 90-е. Если торговать только CD, то можно было понести убытки.

В 15 юаней за один диск входили расходы на его производство и выпуск в продажу. Продажа 200 тысяч дисков с трудом покрывала все расходы. А если учесть расходы на рекламу, то за 300 тысяч проданных дисков не удастся ничего заработать.

В настоящее время действительно было очень непросто продать 300 тысяч дисков!

Зато прибыль от посторонней продукции была очень высокой. Например, расходы на комплект за 100 юаней составляли максимум 50 юаней, то есть за тысячу проданных таких комплектов чистая прибыль стабильно составляла 50 тысяч, а за тысячу проданных комплектов по 188 юаней можно было получить около 100 тысяч!

В нынешней ситуации, когда оба комплекта, ограниченные тысячей человек, были быстро раскуплены, можно было увеличить лимиты до 3000 или даже 5000 человек.

Это бы позволило увеличить чистую прибыль в несколько раз!

Разумеется, Лу Чэнь первым делом хотел узнать точку зрения Ли Муши. Всё-таки именно она являлась реальным руководителем краудфандингового сайта.

Лу Чэнь не ожидал, что после небольших раздумий Ли Муши ответит следующее: «Если хочешь знать моё мнение, то я бы порекомендовала не добавлять места!»

«Эти ограниченные комплекты обязательно должны быть лимитированными. Если же сделать исключение, то они уже не будут выглядеть такими ценными, и покупатели не будут чувствовать удовлетворённости, а люди, что уже купили эти комплекты, только расстроятся».

«С точки зрения сайта, произвольное изменение установленных порядков повлияет на репутацию».

«Я предлагаю тебе объявить в блоге об успешном сборе средств и в то же время принести свои извинения фанатам, сказав, что невозможно добавить места. Это заставит их дожидаться следующего удобного шанса. Тогда они будут совершать ещё более оживлённую покупку!»

Лу Чэнь чувствовал здравый смысл в словах Ли Муши и даже придумал одно бизнес-словосочетание – голодная продажа.

Несмотря на то, что Лу Чэню совершенно не нравился такой умышленный бизнес-поступок, однако для него стали полной неожиданностью предполагаемые последствия этого поступка.

Немного поразмыслив, он кивнул: «Тогда решено. Количество ограниченных комплектов не будет увеличено. А за каждый купленный диск за 15 юаней подарим бесплатно плакат!»

Плакат относился к печатному материалу, а чем больше было печатного материала, тем меньше становились на него расходы. Например, цена за тысячу напечатанных плакатов и цена за 10 тысяч напечатанных плакатов – это были просто неба и земля.

Бесплатная раздача плакатов, безусловно, увеличит немного расходы, но если удастся расшевелить продажи дисков, это точно окупится!

Ли Муши, улыбнувшись, сказала: «Это можно сделать. Кроме того, у меня есть для вас

хорошая новость. Защита авторской бизнес-идеи в виде краудфандингового сайта уже была рассмотрена и утверждена. Не позднее этой пятницы мы получим удостоверение!»

«Правда?»

Для Лу Чэня это был настоящий сюрприз!

Для краудфандингового сайта защита бизнеса-идеи действительно была чрезвычайно важна, иначе эту идею быстро украдут посторонние люди!

Если у какой-нибудь акулы бизнеса появится интерес к этой идее, как слабый краудфандинговый сайт сможет противостоять?

Теперь, когда защита бизнес-идеи была утверждена, краудфандинговый сайт получил драгоценное время для развития. Вполне возможно, что всего через год он окончательно окрепнет.

Вне всякого сомнения, огромный вклад в эту защиту внесло семейство Ли, иначе один Лу Чэнь вряд ли бы получил это удостоверение. Он даже не мог рассчитывать на то, что эта бизнес-идея станет золотой жилой.

«Конечно, правда!»

Моргая, Ли Муши свои нежным взглядом посмотрела на Лу Си и спросила: «Сестрица Си, мы вечером идём праздновать в бар. Как насчёт пропустить одну рюмашку?»

Лу Си решительно покачала головой, улыбнувшись: «Как-нибудь в следующий раз. Сейчас уже поздно. Тебе тоже лучше пораньше идти отдыхать».

Ли Муши рассмеялась, кивнув головой.

В 23:30 Лу Чэнь в своём блоге опубликовал новое сообщение.

Это было длинное благодарственное и извинительное сообщение. Лу Чэнь сперва выразил искреннюю благодарность фанатам, поддержавшим краудфандинговый проект по альбому «Ты мой сосед по парте». Благодаря общей поддержке, этот краудфандинговый проект всего за несколько часов был успешно выполнен.

Затем Лу Чэнь принёс извинения тем фанатов, которые не успели заказать ограниченные комплекты. Несмотря на то, что невозможно было увеличить количество комплектов, Лу Чэнь решил дополнительно подарить по одному плакату каждому фанату, поддержавшему CD за 15 юаней.

Кроме того, в скором времени будет выпущено ещё больше посторонней продукции, поэтому не стоило расстраиваться тем, кто не успел сделать заказ.

Как только сообщение Лу Чэня опубликовалось, на него ответило огромное множество фанатов.

Подавляющее большинство фанатов выражало понимание. Всё-таки на то ограниченная серия и была ограниченной. Они также были рады успеху краудфандингового проекта, а фанаты, что уже сделали заказы, надеялись на скорейшее получение CD.

В секции комментариев царила дружелюбная обстановка. Опубликованное сообщение стало

популярной темой разговора и привлекло внимание многих людей. Количество зарегистрировавшихся на недавно запущенном краудфандинговом сайте постепенно росло.

На следующий день, 24 сентября, на краудфандинговом сайте было зарегистрировано более 100 тысяч человек!

В первом и единственном краудфандинговом проекте, где три способа поддержки уже были полностью заняты, в неограниченный способ поддержки на 15 юаней уже вложили 50 тысяч юаней.

На проект по альбому «Ты мой сосед по парте» уже было собрано более 1 миллиона юаней, что в два раза превышало ранее запланированную сумму!

К тому же этот проект был установлен на 15 дней, поэтому можно было сказать, что у проекта был огромный потенциал.

Из-за запуска краудфандингового сайта, успеха первого проекта и влияния Лу Чэня краудфандинговая модель неизбежно привлекла определённое внимание людей из деловых кругов.

Многие развлекательные, медийные компании и исполнители обнаружили, что такой оригинальный способ продажи альбома и посторонней продукции позволял сильно снизить риски потери прибыли.

Некоторые компании проводили переговоры с Краудфандингом Му Чэня, пытаясь запустить подобные проекты.

А другие хитрецы заметили достоинства и огромный потенциал этой финансовой модели. К тому же удостоверение бизнес-идеи, которое получил краудфандинговый сайт, уже начало привлекать венчурные инвестиции.

Но Лу Чэня мало тревожили дела краудфандингового сайта.

Все последующие дни он был очень занят.

Прежде всего, он готовился к запланированной на 25 число репетиции национального вечера на Столичном телевидении и официальной записи 29 числа.

В тот же день, когда должен будет проводиться национальный праздник, Лу Чэнь собирался прийти на свадьбу Чэнь Цзяньхао и сестрицы На.

27 сентября ровно в 8 часов вечера обновилась четвёртая неделя хит-парада китайской оригинальной музыки.

<http://tl.rulate.ru/book/96733/216584>