

Когда-то почта называлась не просто почтой, а «почтово-телеграфной службой». Позже она разделилась на два подразделения: почтовую и телекоммуникационную службы, где телекоммуникации стали известны как China Telecom. А затем, 20 апреля 2000 года, China Mobile отделилась от China Telecom, став независимой компанией.

В этот период количество пользователей мобильных телефонов в Китае росло год от года, и SMS (системы коротких сообщений) стали очень популярной услугой. Для продвижения SMS и других беспроводных услуг China Mobile, вдохновлённая западными примерами, создала свою собственную платформу — Mobile DreamNet (梦网).

Проще говоря, это была платформа, через которую пользователи могли подписываться на различные сервисы от веб-сайтов. Например, если пользователь подписывался на новостную рассылку от Sohu, то за пять юаней в месяц он ежедневно получал SMS с новостями. Sohu отправляла контент на платформу Mobile DreamNet, откуда он в виде SMS отправлялся на телефон пользователя.

Эта услуга была официально запущена в конце прошлого года, и среди первых подписавшихся контент-провайдеров (так называемых SP) был и QQ. QQ предложил новую услугу: отправка QQ-сообщений с компьютера на телефон через платформу Mobile DreamNet. В эпоху смартфонов это обычное дело, но тогда это было чем-то невероятным, и благодаря этой услуге QQ смог выжить.

На раннем этапе, чтобы завоевать рынок, China Mobile предлагала невероятно выгодные условия: прибыль делилась в соотношении 15% на 85% — 15% забирал себе оператор. Это способствовало бурному росту индустрии SP. Если в 2001 году было всего несколько десятков SP-компаний, то в 2002 году их стало 800, а к 2003 году их количество выросло до 2000. В результате доходы исчислялись миллионами, сотнями тысяч и десятками тысяч юаней в месяц, что позволило выжить множеству небольших интернет-компаний.

Причины успеха были две: во-первых, SMS стали чрезвычайно популярными, если в 2000 году по стране было отправлено всего 10 миллиардов сообщений, то в 2001 году этот показатель вырос до 189 миллиардов, а в 2002 году достиг 900 миллиардов. Во-вторых, пользователи нашли удобный и безопасный способ оплаты: через их телефонный счёт.

Конечно, чтобы стать SP, нужно было соответствовать определённым критериям: компания должна была быть официально зарегистрирована, иметь офисное помещение, оборудование и персонал. Но что делать небольшим и частным сайтам, которые тоже хотели заработать?

Здесь и появляется необходимость в СМС-альянсах.

...

Яо Сяобо всю ночь изучал материалы, которые дал ему Яо Юань.

Когда перед тобой появляется возможность начать собственное дело, агрессивные люди бросаются в неё с головой, а консервативные отступают. Яо Сяобо находился где-то посередине, и это вызывало у него внутренние терзания.

На следующий день они снова встретились в интернет-кафе.

Яо Юань показал ему сайты NetEase и TOM и объяснил:

— Всё сводится к дистрибуции. Ты понимаешь, что это такое? Мы размещаем рекламу SP на

своём сайте, пользователи кликают на рекламу и подписываются на услуги, а прибыль делится между нами. Это и называется СМС-альянс.

— Сейчас этим занимаются только две компании? — удивился Сяобо.

— Да, NetEase запустил свой сервис в первой половине этого года, а ТОМ — совсем недавно. Это новый бизнес, пока конкуренция мала, и у нас есть шанс занять свою нишу. Как только мы наберём обороты, можем сами стать SP, и тогда деньги потекут рекой!

Сяобо всё ещё сомневался. Яо Юань не стал дальше объяснять, а просто добавил в QQ контакты представителей СМС-альянса ТОМ.

Это был его первый аккаунт в QQ, семизначный номер. Если бы не память о прошлой жизни, он бы давно забыл пароль. Его ник был «Ветер перемен» (□□□□□□□).

— Привет, я хотел бы узнать, как присоединиться к СМС-альянсу ТОМ?

— У вас есть сайт?

— Пока нет, но я учусь на программиста и планирую его создать.

— Вам нужно создать контентный сайт, а мы его проверим. Если он будет соответствовать нашим требованиям, мы вас подключим. Доля прибыли составит 30% после вычета комиссии для мобильного оператора.

— Нужно подписывать контракт?

— Мы отправляем электронное письмо, бумажного контракта нет. Но не волнуйтесь, наша компания дорожит своей репутацией и не обманывает партнёров.

— А могу ли я одновременно участвовать в других СМС-альянсах?

— Конечно, мы это не запрещаем.

— Хорошо, я займусь подготовкой, свяжусь позже.

— Отлично, до связи!

— До связи!

После этого Яо Юань связался с представителями NetEase, и условия там оказались похожими — также 30% от прибыли.

Закончив переговоры, Яо Юань спросил:

— Ну что, какие у тебя мысли?

Сяобо на некоторое время задумался, а затем ответил:

— Нам нужно создать небольшой сайт и привлекать пользователей, чтобы они кликали на рекламу.

— Верно, ты схватил суть! — обрадовался Яо Юань.

Суть СМС-альянса заключается в том, чтобы пользователи кликали на рекламу и подписывались на услуги. Но почему они должны кликать на твою рекламу? Нужно предложить что-то привлекательное, что усилит их интерес.

Именно поэтому в 2002-2003 годах, когда СМС-альянсы достигли пика популярности, интернет был наводнён «жёлтым» контентом.

Рекламные заголовки были самыми разнообразными: «Одинокая женщина ищет встречи на одну ночь», «Хочешь узнать секреты моего тела?», «Подпишись и посмотри, как девушки принимают ванну», «Отправь SMS и смотри скрытую съёмку в метро» и так далее. Некоторые из этих предложений были действительно непристойными, другие — просто кликбейтами. Люди теряли голову, и правила игры никто не соблюдал.

Сейчас рынок ещё довольно чистый, или, можно сказать, люди боятся нарушать правила.

После недолгого молчания Сяобо снова спросил:

— Ты уверен, что твоя идея с «страстными знакомствами» сработает?

— Я повторю: до Китайского Нового года. Если заработаем — поделим прибыль, если нет — я продам почку и верну тебе деньги. Так ты участвуешь или нет?

Сяобо колебался, его лицо отражало всю глубину его внутренней борьбы. Но в конце концов он кивнул:

— Ладно, попробуем.

— Отлично! Я отвечаю за контент, ты за технику. У нас есть начальный капитал — 5700 юаней. Если есть какие-то проблемы, говори сейчас.

— У меня всё в порядке. Создание сайта не требует больших затрат.

Известно, что для создания сайта нужно арендовать сервер и купить пропускную способность. Но также известно, что это стоит недёшево, особенно для крупных компаний.

Однако сейчас NetEase, Sohu, Yahoo и другие компании предлагают бесплатное место для хостинга.

Они делят свои большие серверы на несколько «виртуальных пространств», каждое с собственным доменом и всеми функциями хостинга. Обычно это 20 МБ, и они бесплатно предоставляют это пользователям. Также можно было арендовать пространство большего объёма за небольшую плату — от нескольких сотен до нескольких тысяч юаней в год. Если ты считаешь, что это дорого, значит, у тебя уже десятки тысяч пользователей.

Именно благодаря этому в Китае появилось столько личных сайтов.

Многие из них были созданы не профессионалами, а энтузиастами, которые, руководствуясь своими интересами, делали простые сайты. Например, hao123, Huajun Software, Golden Book House и многие другие начинались как личные проекты.

Некоторые из них добились успеха, другие со временем затухли, третьи продались крупным корпорациям, но все они внесли свой вклад в создание легенд о стартапах.

На данный момент братья достигли соглашения.

Для Яо Юаня это было само собой разумеющимся. Но для Яо Сяобо это казалось настоящей битвой, и его воображение уже разгорелось — он хотел взяться за дело и сделать что-то значимое.

Предпринимательство... Какое прекрасное слово!

— Когда начнём? — спросил Яо Юань.

— Я хотел бы вернуться в университет и заняться там. Там больше ресурсов, и я смогу посоветоваться с другими специалистами.

— Хорошо, как раз мне нужно собрать материалы.

— Собрать материалы?

— Ты думаешь, страстные знакомства берутся из ниоткуда? Каждая деталь должна быть тщательно продумана. К тому же, я должен ещё пройти стажировку...

Яо Юань вздохнул и, словно видя перед собой далёкий Пекин, произнёс:

— Вот где настоящие звёзды и море возможностей... Тьфу, вот где настоящее поле для свершений!

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4768571>