

Компания NetEase, утро.

Цянь Вэньшэн только что вернулся в свой кабинет после собрания среднего управленческого звена. В его голове крутились основные моменты, обсужденные на встрече. В прошлом месяце акции NetEase упали с 15 долларов до 64 центов, что едва не привело к исключению компании из листинга. Ходили слухи, что Дин Лэй, основатель компании, собирался её продать.

Цянь Вэньшэн знал, что слухи были близки к правде. Дин Лэй действительно собирался продать NetEase, и даже нашёл покупателя, но сделка сорвалась из-за проблем с финансовым аудитом.

Внутри компании царил атмосфера неуверенности и тревоги, но Дин Лэй взял ситуацию в свои руки. После того как сделка по продаже не состоялась, он решил сосредоточиться на улучшении дел в компании и разработал два плана.

Первый план заключался в разработке онлайн-игры, которая первоначально называлась «Путешествие на Запад», но позже её переименовали в «Большое путешествие на Запад» и даже пригласили Чжоу Синьчи для продвижения. Этот проект не удался.

Причиной провала стало то, что Дин Лэй решил встроить клиент игры в браузер, что сделало её похожей на «браузерную» игру. Однако с учётом технических ограничений того времени это привело к тому, что игра тормозила у пользователей.

К счастью, ошибка была быстро исправлена, и в следующем году компания выпустила одну из самых успешных игр в истории NetEase — «Большое путешествие на Запад 2». Впоследствии был разработан и «Мечтательный Запад».

Второй план включал развитие SMS-сервиса в рамках мобильной платформы, предлагая такие услуги, как новости, информация о фондовом рынке, автомобильные новости, прогноз погоды и, конечно, знакомства. Цянь Вэньшэн отвечал за одну из рубрик, которая называлась «Очень необычные знакомства» и предлагала пользователям стать членами клуба знакомств за 10 юаней.

«Рекламные ресурсы я уже запросил, проследите за этим», — сказал он одному из своих сотрудников.

«Понял!» — ответил сотрудник.

«И узнайте, что там с новым сервисом Baidu, который называется “Ранжирование по ставке”».

«Baidu больше не делает для нас поисковые запросы?»

«Нет, они продолжают это делать, но теперь у них есть собственный поисковый сайт».

«Это неплохо, раньше трудно было что-то найти».

Цянь Вэньшэн руководил небольшой командой, которая занималась созданием «Очень необычных знакомств». Благодаря совместным усилиям команда смогла оперативно завершить проект. Это был его первый самостоятельный проект, и он испытывал как волнение, так и тревогу, боясь, что что-то может пойти не так.

Как раз в этот момент один из сотрудников, занимавшийся исследованием нового сервиса Baidu, заглянул к нему с отчётом:

«Шеф, я только что нашёл ещё один клуб знакомств через Baidu».

«Что? Ты искал через Baidu?»

«Да!»

Сердце Цянь Вэньшэна ёкнуло. Он сразу же открыл браузер и зашёл на недавно запущенный поисковый сайт Baidu. Ввёл в строку поиска «SMS-знакомства» и нажал «Поиск».

Через секунду перед ним появилась ссылка на первый результат: Клуб знакомств "Чувства и отношения".

«Вот тебе и на!» — подумал он, почувствовав, как у него сжалось сердце. Он боялся, что это окажется проект от Sohu или Sina, что означало бы жесткую конкуренцию. Но, к его удивлению, открыв сайт, он обнаружил довольно простой и непритязательный дизайн.

«А, это всего лишь небольшой сайт», — выдохнул он с облегчением. Однако, присмотревшись к странице, он заметил баннер с рекламой NetEase.

«А, это же наш SMS-альянс!» — подумал он. — «Значит, волноваться не о чем. Все знают, что крупные компании получают основные прибыли от SMS-услуг, а такие маленькие сайты только "пьют воду после них"».

Цянь Вэньшэн воспринял это с позиций ветерана и лидера индустрии. С его точки зрения, этот сайт был просто ещё одним мелким проектом, которому не сравниться с крупными порталами.

Он безразлично пролистал страницу вниз, но вдруг заметил нечто, что заставило его остановиться. Там было два слова: Близкие друзья.

Его выражение лица изменилось, и он начал внимательнее изучать правила и комментарии, связанные с этой функцией.

В индустрии IT есть одна простая истина: главная цель любой интернет-платформы — удерживать пользователей и заставлять их тратить деньги. В течение многих лет компании изощрялись в попытках достичь этих целей, создавая сложные схемы, которые работают по простому принципу: никогда не давай пользователю самое важное сразу, делай так, чтобы он постоянно чего-то ждал и надеялся на большее.

Близкие друзья как раз служили этому принципу.

«Вначале они привлекают пользователей, а затем с помощью функции "Близкие друзья" создают искусственный дефицит и усиливают интерактивность, делая всю платформу более интересной и загадочной», — размышлял Цянь Вэньшэн, глубже погружаясь в анализ.

Ещё раз взглянув на свой собственный проект «Очень необычные знакомства», Цянь Вэньшэн понял, что, хотя их платформа значительно превосходит сайт "Чувства и отношения" по дизайну, поддержке и рекламным возможностям, ей не хватает чего-то важного — элемента интереса.

«Без этого элементарного интереса всё остальное теряет смысл», — подумал он.

После долгих раздумий, он позвал одного из технических специалистов и дал новое задание:

«Подожди с запуском. Мы добавим одну новую функцию».

«Какую именно?» — спросил сотрудник.

«Мы не должны позволять пользователям видеть все номера телефонов сразу. Нужно выделить некоторых пользователей особым образом... Назовём эту функцию “Очень близкие друзья”».

«Понял, мы постараемся как можно быстрее её реализовать».

Цянь Вэньшэн наконец почувствовал облегчение. Он знал, что то, что он собирается сделать, называется «заимствование», но это не имело значения. В мире интернета все заимствуют друг у друга идеи. Сильные выживают, слабые уходят с рынка. Это суть конкуренции.

Скоро он снова посмотрел на сайт "Чувства и отношения" и, покачав головой, с ноткой сожаления подумал: «Интернет — это не такая уж лёгкая игра».

В редакции, отдел развлечений

Тем временем в редакции газеты, в отделе развлечений, Яо Юань снова занял компьютер одного из отсутствующих журналистов. В это время начальница отдела, Юй Цзяцзя, стояла рядом и жевала пирожное, купленное Яо Юанем по пути на работу. С тех пор как он начал работать в этом отделе, он всячески старался угодить ей. Если бы не разница в возрасте, можно было бы подумать, что он её ухажёр.

«Эффект не такой сильный, как я ожидал, но всё равно неплохо. В конце концов, Baidu только запустила этот сервис», — размышлял Яо Юань, просматривая статистику клуба знакомств. Недавние усилия привели к небольшому, но стабильному росту числа посетителей и зарегистрированных пользователей, в один из дней достигнув рекорда — 210 новых пользователей.

Затем он перешёл на сайт «Китайская афиша мероприятий», где были размещены различные объявления о мероприятиях, в основном в Пекине. Хотя комментариев было немного, все они были положительными, с небольшими жалобами на недостаток информации о мероприятиях в других регионах.

«Всё идёт в правильном направлении, и это радует», — думал Яо Юань, пребывая в хорошем настроении. Но вскоре он заметил новое сообщение на форуме:

«NetEase запустила “Очень необычные знакомства”, тоже в формате знакомств. Я зашёл посмотреть, и что вы думаете? Они полностью скопировали наш сайт!»

«Я тоже посмотрел. Хотя их сайт выглядит красиво, он не такой интересный, как наш».

«Что за “Очень близкие друзья”? Это же тот же самый “Близкий друг”, только в другой упаковке!»

Яо Юань усмехнулся. Он не придавал большого значения новым проектам от NetEase, но комментарий про «упаковку» его повеселил.

Это выражение напомнило ему шутку из 2000 года, о том, как слона засунуть в холодильник. «Наслаждаясь этим временем, я не могу понять, это для меня ретро или инновация. Я с добром к этому миру, но... как бы там ни было, всё сводится к тому, что нужно поддерживать интерес».