

Это был волнующий момент. Яо Юань, в присутствии своих трёх сотрудников, торжественно снял красную ткань с таблички, на которой большими буквами было написано: «Компания Nine-One Network Technology!»

«Похлопаем!» — Лю Вэйвэй первой начала аплодировать, радостно воскликнув: «Теперь это наша территория!»

«Да, наша территория!» — поддержал её Хань Тао, но затем спросил с любопытством: «Яо Сылинь, почему “девять один”?»

«91 по звучанию на китайском — это “jiu yao”, что можно перевести как “хочу быть с тобой”. Это соответствует нашему клубу знакомств и привычке использовать числовые коды в интернете. Кроме того, 9 — это самое большое число, 1 — самое маленькое, и вместе они образуют 10, что символизирует совершенство и удачу, как 10 чисел в ряду».

«О, вот оно что! Теперь понятно!» — Хань Тао восхищённо кивнул.

«Если бы не понял, то я бы уже не знал, что ещё придумать», — мысленно подумал Яо Юань, но внешне продолжал сохранять серьёзность. Он хлопнул в ладоши и продолжил: «Хотя Юй Чжурен сказала, что можно использовать склад бесплатно, чтобы избежать проблем, я всё же подписал официальный договор аренды. Пусть наша компания маленькая, но все юридические формальности соблюдены, так что можете быть спокойны. Единственное, что нужно — это правильно координировать своё рабочее время, чтобы коллеги не узнали о нашем проекте. Мы всё ещё находимся на этапе скрытности».

«Понял, понял, я именно ради этого и пришёл. Это всё так волнительно!» — радостно воскликнул Хань Тао.

Яо Юань бросил взгляд на Юй Цзяжя, которая с ухмылкой поддела его: «Яо Сылинь, кажется, ты уже потратил на всё это три тысячи юаней. Хватит ли тебе на зарплату?»

«Какой меркантильный вопрос! Обсуждать деньги на этапе стартапа — это слишком приземлённо. Мы ведь команда, движимая бесконечным энтузиазмом и стремлением оставить след в истории! Наша цель — создать качественный продукт, получить признание и гордиться достигнутым успехом!» — с энтузиазмом ответил Яо Юань, продолжая мотивировать свою команду. «И потом, все начальные вложения — это мои деньги, вы ведь ничего не потеряли. Если вдруг всё провалится, я обязательно компенсирую вам вашу работу».

Это было правдой. В любом стартапе деньги вкладывает основатель или группа основателей, и их цель — разработать продукт и вывести его на рынок. Если это удастся, можно говорить о дележке прибыли. В противном случае проект закрывается, и каждый возвращается к своим делам.

После того как они повесили табличку на офис, Лю Вэйвэй и Хань Тао разошлись по домам, а Яо Юань и Юй Цзяжя вышли из здания и сели в такси.

Несколько дней назад, 7 декабря, в Пекине выпал большой снегопад, который вызвал сильные пробки. Этот снегопад стал известным как «начало эпохи пробок в Пекине». По обеим сторонам улиц всё ещё лежали сугробы, не растаявшие после снегопада. Иногда попадались частные такси, оставшиеся со времён 80-х годов, женщины, закутанные в платки, и молодые девушки, уверенно шагающие в одних только теплых колготках, на фоне огромных рекламных щитов с рекламой Samsung.

Этот контраст был особенно заметен в Пекине.

Такси привезло их на улицу Дунчананьцзе и остановилось у отеля «Гранд Хаятт Пекин». Этот отель только что открылся, и его расположение было отличным — всего в нескольких минутах ходьбы от площади Тяньаньмэнь.

Юй Цзяжя была человеком, который видел многое, но она редко посещала пятизвёздочные отели по собственной инициативе, поэтому спросила: «Ты уверен, что у тебя хватит денег?»

«У меня осталось ещё несколько тысяч юаней», — ответил Яо Юань.

«Что?» — удивилась она.

«Что ты удивляешься? Поужинать в пятизвёздочном отеле — это вполне по силам», — усмехнулся Яо Юань.

«Но твой следующий доход будет только в январе».

«Ты слишком осторожна! Если мы подпишем этот контракт, то у нас будет возможность зарабатывать много денег».

Они вошли в отель, нашли ресторан и прошли в небольшой приватный зал, который был заранее забронирован. Немного подождав, к ним присоединился ещё один человек — мужчина лет тридцати, слегка полный и постоянно улыбающийся.

«Менеджер Юй!» — обратился к нему Яо Юань.

«О, нет, не называйте меня так, просто зовите меня Лао Юй».

«Присаживайтесь, присаживайтесь!» — любезно пригласил его Яо Юань.

Этот человек был Юй Хай, сотрудник пекинской компании China Mobile. Хотя его должность не была высока, он имел большие полномочия, особенно в области проверки заявок на получение статуса SP. Без его одобрения контракт подписан не будет.

China Mobile была заинтересована в развитии рынка, поэтому проверка заявок на получение статуса SP была достаточно мягкой. Однако в обществе всегда важны отношения. Если вы не уделяете должного внимания личным связям, вам будет сложно добиться успеха.

После короткой беседы они начали заказывать еду. Яо Юань и Юй Цзяжя смотрели на меню, пытаясь не слишком сильно ударить по кошельку. Но Юй Хай не стеснялся и заказал несколько блюд, а также бутылку иностранного вина.

Яо Юань примерно подсчитал — обед обойдётся им в тысячу с лишним юаней. В 2001 году потратить столько на обед было крайне расточительно.

«Яо, вы такой молодой и амбициозный! Судя по вашему резюме, вы ещё студент?» — начал Юй Хай.

«Да, я выпущусь в следующем году», — ответил Яо Юань.

«У вас блестящее будущее! Когда я был в вашем возрасте, я писал стихи и занимался романтикой, о бизнесе и не думал», — сказал Юй Хай, на что Яо Юань мысленно усмехнулся:

«Ага, как же, вы же тогда уже работали по распределению!»

Яо Юань продолжал вежливо поддерживать беседу. Юй Хай, наконец, перешёл к делу: «Я просмотрел ваши документы. Добиться таких результатов с минимальными затратами — это действительно впечатляет. Мы сейчас поощряем всё больше компаний типа SP присоединяться к China Mobile, так что в принципе не вижу проблем...»

Яо Юань не дал ему закончить и тут же налил ему вина: «Но я ведь новичок, многого ещё не знаю. Надеюсь, вы сможете дать мне несколько советов».

«Чёрт возьми, да он студент?» — подумал Юй Хай, удивляясь его ловкости в переговорах.

«Советы — это громко сказано, но есть несколько моментов, на которые стоит обратить внимание. Во-первых, существует разделение между SP для провинциальных и национальных сетей. Провинциальные SP могут отправлять SMS только пользователям местного филиала China Mobile. На данный момент у нас менее десяти SP, работающих на национальном уровне, и все они — крупные компании, такие как Sina и Sohu. С вашим масштабом компании вы сможете претендовать только на статус SP для провинциальной сети», — объяснил Юй Хай.

«Понимаю», — Яо Юань кивнул, а Юй Цзяжя внимательно слушала.

«Но не стоит недооценивать провинциальный уровень. Количество пользователей мобильной связи в Пекине уже превысило пять миллионов, и это число будет расти в следующем году. Вы поступили мудро, начав свой бизнес сейчас. В следующем году конкуренция будет гораздо более жёсткой».

China Mobile позволяет своим партнёрам SP подключаться к любому провинциальному филиалу компании, и это открывает доступ к национальной сети. Однако расчёты и сборы осуществляются на уровне каждого провинциального филиала, что требует дополнительных усилий для получения денег.

Яо Юань понимал, что сможет претендовать только на провинциальный уровень, и поэтому ему требовался дополнительный технический специалист для работы в Пекине.

«Существует два типа SMS-сервисов: разовые сообщения и подписка на пакет услуг. Разовое сообщение стоит максимум два юаня, а подписка — до тридцати юаней в месяц. Вы сами определяете стоимость. В доходах от SMS мы делим прибыль 15:85 в вашу пользу. Кроме того, есть дополнительная плата за передачу данных — одна SMS стоит десять центов, и эти деньги идут полностью China Mobile».

«Но будьте осторожны с плохими долгами. Одна из причин, почему наша доля дохода так мала, — это необходимость покрывать плохие долги. Например, если клиент жалуется и требует вернуть деньги за подписку, мы возвращаем деньги, но вы уже учли их в своей бухгалтерии, и это создаёт расхождение. Такая ситуация называется плохим долгом».

Яо Юань и Юй Цзяжя переглянулись, осознавая, что это важная внутренняя информация, которую нельзя узнать, не работая в этой сфере. Это означало, что на практике реальная доля прибыли могла быть ещё ниже из-за подобных случаев.

«Остальное — это известные всем правила: никакой порнографии, экстремизма, сект и тому подобного. Также следите за количеством жалоб. Если их будет слишком много, мы будем вынуждены принимать меры».

«Понял, понял! Только Юй Чжурен мог так хорошо всё объяснить. Вы открыли мне глаза!» — Яо Юань и Юй Цзяжя продолжали льстить Юй Хаю, и он, чувствуя себя польщённым, вскоре

окончательно уверился в правильности своих действий. Контракт был подписан!

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4768973>