

25 декабря, утро.

Небо только начало светлеть, озаряя город после насыщенной ночи. Яо Юань вышел из редакции, с трудом дыша от холода, который пробирал до костей. Он не менял одежду несколько дней, почти не спал и не отдыхал, что уже начинало сказываться на его самочувствии — сухость кожи, усталость и полное истощение.

Он поел немного на завтрак и направился в восточную часть города, где договорился прийти с утра за расчетом в одном из ресторанов. Однако дверь оказалась закрытой.

— Люди уже не те, что раньше, — вздохнул Яо Юань и пошел дальше, на запад к ресторану «Байсяньюань».

Хозяйка, полная энергии и радости, уже ждала его.

— Ой, братишка, заходи, согрейся! Сегодня так холодно! Ты завтракал? — спросила она, встречая его с улыбкой.

— Да, я уже поел, — ответил Яо, осматривая ресторан. Это место явно заслуживало доверия.

Они немного поболтали, и хозяйка с восторгом рассказала о вчерашнем вечере. По её словам, ресторан был переполнен, работа кипела до поздней ночи, а конкуренты могли только злиться.

— Молодцы вы, ребята, такие умные! Никогда бы не подумала, что такое возможно! Давай проверим результаты? — предложила она.

Они достали свои блокноты и сверили коды подтверждения. За каждый код хозяйка выплачивала по пять юаней. Основные расходы ресторана — аренда и зарплата персоналу, но поскольку здание принадлежало ей, это значительно сокращало затраты. Даже при цене в 48 юаней за набор она оставалась в плюсе.

После сверки выяснилось, что было на три заказа больше, чем ожидалось, вероятно, клиенты по каким-то причинам не пришли. Яо Юань закрыл на это глаза, и они рассчитались. Комиссия Яо составила около 200 юаней.

Теоретически он мог бы отказаться от комиссии. Но, во-первых, этот бизнес был основан на SMS-рассылке, и Яо верил, что вскоре сможет охватить всех пользователей Пекина. Поэтому нельзя было полагаться только на доходы от сообщений. А во-вторых, это не был полноценный сайт групповых покупок.

Когда в 2008 году в США появился сайт Groupon, это стало началом эпохи групповых покупок, которая позднее привела к появлению таких гигантов, как Meituan, Wowotuan и Lashou. Но до этого времени ещё было несколько лет.

Яо Юань не мог позволить себе развивать этот проект в таком масштабе, поэтому он просто делал то, что мог, зарабатывая деньги, пока была возможность.

Покинув «Байсяньюань», Яо только успел выйти на улицу, как из темноты вынырнула фигура, схватила его за руку и потянула к ресторану напротив.

— Эй, что ты делаешь?! — возмутился Яо.

— Я вызвал полицию! — ответил незнакомец.

Перед ним стоял крепкий мужчина, который затащил его внутрь и тут же принялся угощать чаем.

— Ты не представляешь, что я видел! Вчера я стоял здесь полвечера, завидуя успеху «Байсяньюаня». Мы тут все сидим без клиентов, а у неё, видишь ли, ажиотаж! Все вокруг обсуждали, что происходит. Ну, я догадался, что дело в рекламе и начал следить за ними.

— Ты хочешь присоединиться к акции, верно? — догадался Яо Юань.

— Конечно! У меня даже меню готово! — сказал мужчина, доставая лист с предложением, где всё было расписано: блюда, напитки и даже алкоголь.

Яо Юань одобрительно кивнул и, пройдя стандартную процедуру, добавил новый ресторан в свою базу. Теперь их было четыре, и выбор для пользователей стал ещё шире — это было очень важно для успеха!

Затем он направился в Хайдянь, где также всё прошло гладко.

Но когда он вернулся на восток, к первому ресторану, то столкнулся с неприятной ситуацией.

— У нас было всего 11 заказов, а не 32. Я сам всё проверил, — заявил владелец ресторана.

— Это невозможно. Наши коды генерируются системой, и она не может ошибаться. У нас точные данные. — Яо Юань стоял на своём.

— Да что ты говоришь! Я лично следил за каждой группой клиентов. И было ровно 11! Может, люди не пришли, потому что не доверяли вашим SMS! — настаивал владелец, глядя на своих сотрудников, которые поддакивали ему.

— Да, да! Вчера почти никого не было. Мы думали, будет больше людей, но что-то не сработало.

— Эффективность вашей акции под вопросом! — добавил кто-то из персонала.

Яо Юань почесал затылок и посмотрел на них с усталым раздражением. Почему люди всегда норовят обмануть? Неужели нельзя просто договориться по-хорошему?

Но владелец стоял на своём, уверенно держа оборону: «Ну что ты сделаешь?»

Яо вздохнул и жестом подозвал его в угол:

— Мы договаривались на две акции, верно?

— Ну и что?

— Рождество и Новый год. Мы выполнили рождественскую акцию, но так как вы не выполнили свою часть договора, новогодняя отменяется.

— Ха! Твоя реклама не работает! Я сам могу сделать баннер и повесить его на стену. Будет толку больше!

— Ну что ж. В таком случае, чтобы возместить наши убытки, мы сегодня вечером отправим всем пользователям сообщение с извинениями, в котором расскажем, что у вас, в ресторане «Рыбацкий уголок», всё плохо: еда низкого качества, антисанитарные условия, рыбу для блюд

берёте из туалета, а официанты плюют в еду.

— Ч-что?! — лицо владельца побледнело.

Любой владелец ресторана знает, что даже если они никогда не продавали тухлую рыбу, подобные слухи могут разрушить репутацию. Владелец хотел было возразить, но Яо Юань даже не стал его слушать. Для него этот ресторан теперь был в «чёрном списке».

В такие дикие времена никто не обязан быть добрым.

...

После Рождества до Нового года оставалась неделя.

За это время список ресторанов, участвующих в акции, стабильно пополнялся, и теперь в нём было более десятка заведений. Все они ждали, когда клиенты придут на праздничные наборы.

На тот момент обед за 48 юаней был хорошей сделкой, учитывая, что средняя зарплата составляла чуть больше 1000 юаней. Это было недёшево, но и не настолько дорого, чтобы нельзя было позволить себе такой ужин на особый случай.

После Нового года цены нужно было снижать, но это была уже другая история.

Кроме ресторанов, рассылка с предложениями на тему гороскопов, гаданий и дружеских сообщений тоже шла хорошо. Лю Вэйвэй постоянно придумывала новые тексты, чтобы побуждать пользователей отвечать. Каждый день её радовал рост данных на экране, и она смеялась, как роза, наслаждаясь плодами своего труда.

Помимо ресторанов и кинотеатров, добавилось ещё одно направление — стендап-шоу.

31 декабря, в театре Гуандэлоу.

Выступление завершилось, и на сцене появились артисты во главе с Го Дэганом, чтобы поклониться публике. Аплодисменты заполнили зал, и Го Дэган даже почувствовал, как на глаза навернулись слёзы.

Последние несколько дней были удивительными. Вдруг в зал стало приходить много людей. Конечно, многие из них были «бесплатными» зрителями, но даже это было большим шагом вперёд.

В зале теперь было больше десяти человек, иногда даже больше двадцати, что было большим достижением для их маленького театра.

После окончания выступления Го Дэган набрал номер своего друга и коллеги, Юй Цяня:

— Слушай, у нас теперь почти полные залы. Я даже начинаю узнавать некоторых постоянных зрителей. Раньше они приходили бесплатно, а теперь уже сами покупают билеты. Я думаю, нам надо как-то отблагодарить этого парня из компании 91. Как думаешь?

— Можем пригласить его на ужин, — предложил Юй Цянь.

— Да, но на какой повод? Да и денег у нас особо нет, — вздохнул Го Дэган.

— А ты же собираешься взять нового ученика? Пригласи его на это событие. И по деньгам

сэкономишь, и формально всё прилично будет, — предложил Юй Цянь.

Го Дэган одобрительно кивнул и сразу набрал номер Яо Юаня.

Яо ответил быстро и с удовольствием согласился, хотя разговор получился коротким, ведь он тоже был занят — Новый год был на носу, а у него в компании ещё много работы. Ведь все ждали, когда, наконец, Яо раздаст зарплаты!

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4786836>