

На следующий день Юй Цянь с утра пораньше пришёл с извинениями, но Яо Юаня не было на месте. На третий день он снова пришёл, и на этот раз они встретились.

— Простите, простите! — с глубоким чувством вины начал Юй Цянь, но и с долей искренности. — С 12-13 лет я уже пью, это для меня давно привычка. Ну вот не могу я держать себя в руках, всегда думаю, что это ничего страшного... Эх, спасибо вам, что не стали придираться, программа ведь не провалилась, да?

— Программа прошла нормально, можно будет отредактировать, — ответил Яо Юань.

— О, это хорошо! В любом случае, это моя вина. Вы оказались великодушны, приняли меня как друга. Если что-то потребуется — зовите, в огонь и в воду за вами! — Юй Цянь указал на небо, демонстрируя готовность поддержать Яо Юаня в любых делах. Его извинения были приняты.

Затем он предложил отказаться от гонорара за участие, но Яо Юань этого не принял. Он чётко разделял вопросы и понимал, что раз уж была работа, значит, должен быть и гонорар, тем более 2 000 юаней за один выпуск — не такие уж большие деньги.

Шутки шутками, но три любимых привычки Юй Цяня — курить, пить и делать причёски — на самом деле не приводят ни к чему хорошему. Хотя он никогда не устраивал пьяных выходок, его поведение под воздействием алкоголя не всегда было приятным для окружающих.

Тем не менее, после этого случая Юй Цянь усвоил урок и больше никогда не появлялся на программах компании 99, особенно на их записях, в нетрезвом виде. Но это уже другая история.

Компания обработала запись первой программы, нарезала её в аудиоформат и выложила в сообществе, а также написала от имени Юй Цяня текстовый блог. Как и ожидалось, это был продукт для узкой аудитории, но те, кому он понравился, оказались крайне преданными слушателями.

К тому времени эта часть аудитории уже активно обсуждала следующий выпуск, который должен был быть посвящён пекинской кухне.

Сам Яо Юань считал, что Пекин действительно не богат на гастрономические шедевры. Нельзя сказать, что в городе вообще нет вкусной еды, но таких блюд крайне мало. Всё, что обычно называют традиционной пекинской кухней, больше подходит под описание "традиционных закусок", но не "традиционной кухни".

Такие блюда, как бобовая каша, горчичная закуска (цзегэдуаньэр), жареная печень, тушёные субпродукты, всё это — остатки бедного прошлого. Большинство таких блюд готовились из внутренностей, потому что обычные люди не могли позволить себе мясо. И так со временем это стало "традиционной кухней" города.

В сентябре компания 99 начала с успехом выходить на всекитайский рынок, наступая на него как победоносная армия. Без поддержки крупных инвесторов, Яо Юань полагался исключительно на рекламу через SMS, на рейтинги в поисковых системах, рекомендации на навигационных сайтах и собственные рекламные акции. Поток пользователей был меньше, чем у трёх главных интернет-порталов, но содержание сайта было оригинальным, привлекало внимание, а главное — приносило деньги.

Раньше, когда 99 развивала только Клуб знакомств, была установлена плата за вход, и количество участников было ограниченным. Но после разделения сайтов и создания

отдельного виртуального сообщества с бесплатной регистрацией, каждый, кто зарегистрировался и нашёл что-то интересное, начинал приводить своих друзей. Это вызвало быстрый рост числа пользователей.

Ежедневно количество новых регистраций увеличивалось на тысячи, что заставляло Яо Юаня беспокоиться о том, выдержат ли серверы.

Многие стартапы сталкивались с проблемой быстрого роста пользователей: они не могли позволить себе аренду серверов и пропускной способности, поэтому были вынуждены принимать инвестиции или даже продавать свои проекты. Например, это произошло с сайтом Xiaonei.

К счастью, у 99 были хоть какие-то ресурсы, чтобы справляться с этими проблемами.

.....

Пекин, один из клубов.

Чэнь Ичжоу вошёл в приватный зал, где его ждали два старых друга — Чжоу Юньфань и Ян Нин. Чэнь окончил Уханьский университет и в начале 90-х уехал учиться в США, где познакомился с этими двумя товарищами, которые тоже были за границей. Вернувшись в Китай, они вместе основали Chinaren, одно из первых сообществ в стране. Позже проект был приобретён Sohu. Чэнь Ичжоу проработал какое-то время в Sohu на посту вице-президента, после чего уехал обратно в Америку. Сейчас он вернулся, собрав 300 000 долларов в виде ангельских инвестиций, и готовился к новому стартапу.

Позже Чэнь создал компанию Qiangxiang Group, которая приобрела такие известные платформы, как Мор и Xiaonei, и стал заметной фигурой на волне интернет-революции в Китае.

— Чэнь, давно не виделись! — поприветствовал его один из друзей.

— Давно не виделись! — с улыбкой ответил Чэнь Ичжоу, после чего все трое сели за стол.

Чжоу Юньфань, ровесник Лю Цяндуна, был 28-летним молодым человеком с интеллигентной внешностью, но с заметной скрытой уверенностью и силой, что особенно подчёркивалось его влиятельным семейным фоном.

— Какие планы на этот раз? — поинтересовался Чжоу Юньфань.

— Я слышал, что в Китае сейчас очень активно развивается рынок SMS-услуг, и у меня есть отличная идея для бизнеса, — с энтузиазмом начал Чэнь Ичжоу. — Пользователи будут регистрироваться и получать свои страницы. Если кто-то отправит SMS или воспользуется сервисом через эту страницу, пользователь получит процент от дохода. Распространение будет идти очень быстро, и вскоре мы создадим масштабную сеть.

Чжоу Юньфань нахмурился, слушая это:

— Чэнь, ты давно не был в Китае, и, похоже, не в курсе местных реалий. То, о чём ты говоришь, это уже давно распространённая модель. Это называется "SMS-альянс", и такие проекты уже есть повсюду.

Он сделал небольшую паузу и добавил:

— Кроме того, ты немного запоздал с входом на этот рынок. Силы уже поделены. Да, конкуренция всё ещё прибыльна, но если ты хочешь занять значительное место, это будет сложно. В Пекине, например, уже идёт жёсткая конкуренция между крупными порталами, QQ, ТОМ и 99. Особенно выделяется компания 99. Несмотря на их неказистое название, они обладают большой мощностью и занимают одну из ведущих позиций на рынке Пекина. Недавно они расширили свою сеть на всю страну, так что нам пришлось искать другие ниши.

— Вот как... — Чэнь Ичжоу явно не ожидал такого ответа. Однако он был человеком опытным и быстро взял себя в руки. — Ничего страшного. Начну с SMS-бизнеса, а там посмотрим. Кстати, я слышал, что вы с Яном недавно запустили новую компанию?

— Да, мы основали Kongzhong.

— Как дела идут? — поинтересовался Чэнь.

— Мы только что привлекли 3 миллиона долларов инвестиций. Однако наш фокус не на SMS. Мы развиваем технологию 2.5G, это мультимедийные сообщения (MMS), мобильный WAP-интернет и мобильные Java-игры. В октябре мы планируем запустить MMS как пробный проект. Сейчас ждём одобрения лицензии, — ответил Чжоу Юньфань с улыбкой.

— Конкуренция в SMS-секторе слишком высока, так что мы решили сосредоточиться на 2.5G. Надеемся, что получим лицензию вовремя, — добавил он.

Чэнь Ичжоу мысленно закатил глаза. «Ну ладно, если бы кто-то другой говорил такие вещи, я бы ещё поверил. Но ведь я же знаю, кто твои родители!»

Отец Чжоу Юньфаня был крупным игроком в банковской и финансовой сфере, а его дед занимал высокий пост в правительстве. «С такой-то поддержкой он мог бы просто захватить любой рынок, а вместо этого сидит и рассуждает о рисках...»

Чжоу Юньфань, словно прочитав его мысли, усмехнулся:

— Ладно, хватит о бизнесе. Я как раз собираюсь связаться с командой фильма "Герои" для нашего продвижения, — подмигнул он друзьям.

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4811006>