

Фэн Юй посмотрел на Лю Чуаньчжи и подумал: «Что за деревенский простак! Он даже не знает, что такое сборный компьютер?!»

«В будущем появятся розничные магазины, которые будут специализироваться на продаже компьютерных деталей, а затем собирать их для клиентов. Разве вы не думаете, что они могут продавать свои КОМПЬЮТЕРЫ клиентам по более низкой цене без маркетинга и раскрученного бренда? Кроме того, клиенты могут выбирать детали и технические характеристики своего ПК. ПК будет соответствовать их потребностям лучше, чем получение стандартного пакета от компьютерных компаний!» - ответил Фэн Юй и улыбнулся.

Конечно, эта тенденция появится только после того, как Гонконг вернется обратно в Китай. В Китае пока нет таких магазинов. Фэн Юй это сказал, для того, чтобы просто напугать Лю Чуаньчжи и сказать ему, что он может не заработать денег, если войдет в компьютерную индустрию, таким образом, и тем самым использовать, как рычаг давления.

Как Lenovo смогла заработать столько денег на своем компьютере в прошлой жизни Фэн Юя?

Во-первых, они наняли много фабрик в качестве подрядчиков, чтобы снизить себестоимость продукции. Во - вторых, они использовали свой статус как собственный китайский бренд ПК и пользовались поддержкой китайского правительства. Китайские правительственные учреждения и связанные с ними подразделения использовали ПК Lenovo.

Другие бренды ПК не имели такого большого по численности клиента, и их продажи не могли превзойти Lenovo. Lenovo также была компанией, которая начала ценовую войну с другими брендами. Lenovo не нужно было платить правительству высокие налоги на импорт, и у них были торговые точки в каждом округе Китая.

Было много других причин, по которым Lenovo добилась успеха в Китае. Конечно, Лю Чуаньчжи еще не думал об этом. Он чувствовал, что сказанное Фэн Юем кажется разумным. Если бы кто-то создал сборные компьютерные магазины, это повлияло бы на продажи их продуктов!

«Но у нас есть технологии, и мы можем создавать программное обеспечение. Кроме того, мы понимаем требования людей. Мы, безусловно, можем произвести лучший компьютер, который подходит китайцам. Мы также являемся первым китайским брендом ПК для потребителей, и для нас не будет проблемой захватить китайский рынок. Поэтому я думаю, что наши продукты для ПК принесут прибыль компании!»

Подсознательно Лю Чуаньчжи перешел от получения высоких прибылей от продуктов для ПК, к получению прибыли от продуктов для ПК. Его убежденность начала колебаться.

«Вы говорите, что у вас есть технологии? Но могут ли ваши технологии сравниться с технологиями других стран? У меня также есть много инженеров, работающих на меня!»

«Управляющий Фэн, у вас тоже есть инженеры-электронщики? Вы говорите о Цзяне Ваньмене и его коллегах из VCD Wind and Rain?» - спросил Лю Чуаньчжи.

«Председатель Лю тоже знаком с разработчиком Цзян Ваньмэном и его коллегами? Но они не

единственные инженеры-электронщики, нанятые мной. Это пейджер, прикрепленный к твоему поясу, Айва Пейджер? Бренд Aiwa тоже мой!» - Фэн Юй откинулся назад и скрестил ноги.

«Бренд Айва? Компания, которая производит плееры Walkman, VCD и пейджеры?» - Глаза Лю Чуаньчжи широко раскрылись.

Вся страна знала, что Aiwa VCD player был конкурентом Wind and Rain VCD player. Но Лю Чуаньчжи совсем не ожидал, что оба бренда принадлежат одному и тому же, человеку! Интересный и необычный вариант ведения бизнеса!

Но какое отношение эти две компании имеют к Lenovo? Типов инженеров-электронщиков было огромное количество. Те инженеры, которые специализировались на плеерах, телекоммуникациях, радикально отличались от инженеров, которые специализировались на ПК.

«Менеджер Фэн, даже если у вас есть Aiwa и много инженеров-электронщиков, это не значит, что вы способны производить ПК», - сказал Лю Чуаньчжи.

«Председатель Лю, что вы думали, например, о вместимости и хранении информации в дискетах?» - внезапно спросил Фэн Юй, меняя тему.

«Дискеты для хранения? Емкость дискеты улучшается. В настоящее время стандартное хранилище гибких дисков составляет 1,44 М, но 2,88 М дискеты уже доступны на рынке!» - Лю Чуаньчжи был экспертом в этой области.

1,44 М, даже если это было удвоено, он мог хранить только простые данные. Он даже не мог хранить компьютерную игру!

«Тогда что вы думаете, если дисковод дискет, применить в дисководе компакт-диска?»

«Дисковод для компакт-дисков?»

«На оптический дисковод. Я уверен, что вы знакомы с этим!» - сказал Фэн Юй.

Привод CD-ROM появился на рынке уже в 1991 году. Но привод CD-ROM в настоящее время был очень медленным и очень дорогим. Поэтому обычный компьютер еще не пользовался дисководом CD-ROM.

Компьютеры в это время использовали дисководы с гибкими дисками, и когда Фэн Юй посетил компьютерные магазины в Гонконге, он увидел компьютер с двумя дисководами. Один из них предназначался для 3,5-дюймовой дискеты, а другой - для быстро устаревшей в ближайшем будущем, 5,25-дюймовой дискеты.

Но эти дисководы не могли сравниться с 640-миллиметровым дисководом для хранения компакт-дисков. Компакт-диск был лучше и больше подходил для хранения данных, игр, фильмов и так далее.

Когда привод CD-ROM был запущен, Лю Чуаньчжи тоже заглянул в него. Но этот CD-ROM был слишком дорогим, и у них не было соответствующих технологий. Они не могли использовать этот диск для своего компьютера.

Стоп! Подождите, компании Фэн Юй производили проигрыватели CD и VCD. Проигрыватели CD и VCD были связаны с приводом CD-ROM. Основы были те же. Фэн Юй мог бы производить CD-

ROM?

Если бы у Фэн Юя была технология оптических дисков, то это была бы невероятно выгодная возможность для Lenovo. Они могли бы производить ПК с приводом CD-ROM. И тогда их компьютер будет на высшем уровне, если он будет поставляться с программным обеспечением и CD-ROM.

«Менеджер Фэн, вы хотите сказать, что владеете технологией CD-ROM?» - с тревогой спросил Лю Чуаньчжи.

Фэн Юй кивнул и спросил: «Неужели так трудно разработать эту технологию? Традиционная скорость привода CD-ROM составляла 150 Кбит/с. Последний стандарт-300 Кбит/сек, и мы тоже можем изготовить оптический привод для этой скорости. Я могу использовать эту технологию, чтобы инвестировать в Lenovo и включить в нее некоторых инженеров, специализирующихся в этой области!»

Причина, по которой Хэйтаро Накадзима хотел выйти на рынок ПК, заключалась в том, что, когда он разрабатывал CD-плееры, он также изучал технологию CD-ROM. Именно поэтому Хэйтаро Накадзима считал, что производить ПК легко. Он думал, что с этим приводом CD-ROM он сможет производить лучшие ПК для потребителей высшего уровня.

Но Фэн Юй знал, что Флоппи-диск все еще является главным течением на рынке. Независимо от того, был ли это ноутбук или рабочий стол, большая часть файлов все еще хранилась на дискете.

Точно так же, как в компьютерной игре, в которую играл Фэн Юй, «Вертикальные и горизонтальные семь морей». Для каждого завершеного этапа ему нужно вставить новую дискету. Это было слишком хлопотно. Если бы был CD-ROM, то одного CD-ROM было бы достаточно, чтобы хранить все файлы. На компакт-диске можно было даже хранить множество игр!

Уже существовали компьютерные игры на компакт-дисках. Но это было только для рекламы. Компакт-диски заменят дискеты через 3-5 лет. Если бы сейчас какие-то компании выпускали компьютеры только с CD-ROM-приводами, это неизбежно привело бы к краху!

Но Фэн Юй не сказал об этом Хэйтаро Накадзиму. Он только сказал Хэйтаро Накадзиму, чтобы он создал команду для исследования CD-ROM с более высокими скоростями. Этого было достаточно, чтобы иметь возможность производить компакт-диски, но он не должен думать о том, чтобы идти в компьютерную индустрию. В настоящее время они все еще не могли конкурировать с таким количеством других успешных компаний.

Компьютеры не были похожи на Walkman. В конце концов, бренд Aiwa уже был хорошо известен в Walkman среди потребителей. Фэн Юй в конце концов убедил Хэйтаро Накадзиму, но Хэйтаро Накадзима не намерен продолжать исследования на компакт-дисках. Он хочет сосредоточиться на технологиях CD-плееров, а Фэн Юй воспользовался этой причиной, чтобы купить у него технологию CD-ROM.

«Управляющий Фэн, мне нужно доложить начальству. Вы можете подождать еще два дня? Я свяжусь с вами снова!» - Лю Чуаньчжи должен пересмотреть свое отношение к инвестициям Фэн Юя в Lenovo. Использование технологий для инвестирования совершенно отличалось от использования обычных средств в инвестициях.

Фэн Юй улыбнулся и кивнул: «Но не позволяйте, чтобы я ждал слишком долго!»

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1436811>