

"Брат Фэн, почему до сих пор не запущен проигрыватель Super VCD? Я слышал от Цзян Ваньмэна, что технология Super VCD, ваши 9 изображений, 4-канальное стерео, таймер обратного отсчета и т.д. уже разработаны. Чего вы ждете?" Фу Гуанчжэн начал проявлять нетерпение. Зарубежные бренды VCD начали выходить на китайский рынок и снижали прибыль Wind and Rain Electronics.

Фу Гуанчжэн хотел представить проигрыватель Super VCD сейчас. Хотя технология была не совершенна, они могут сначала представить переходный продукт. Через несколько месяцев они смогут представить более совершенный продукт.

Больно видеть, как деньги утекают в чужие карманы. "Брат Фу, к чему такая спешка? Рынок еще бурно развивается. Традиционная VHS еще не полностью ушла с рынка. Laserdisc все еще приносит прибыль. Давай подождем еще немного". Фэн Юй сделал глоток кофе и спокойно ответил.

"Подождать, пока рынок не станет бурно развиваться? Рынок уже процветает за пределами Китая. Многие иностранные бренды борются за долю рынка. Хотя мы получаем патентные отчисления, эти отчисления по сравнению с прибылью, если бы мы производили сами, слишком малы".

Патентные пошлины на VCD-плеер составляли 50 долларов США. Но если бы они производили свои собственные VCD-плееры, прибыль составила бы более 300 долларов! Даже если бы сейчас было больше брендов, а прибыль снижалась, прибыль была бы не меньше 200 долларов.

О чем думал Фэн Юй? Отказаться от всех этих прибылей?

Фу Гуанчжэн был очень рад, когда Фэн Юй решил сотрудничать с Philips, чтобы установить промышленный стандарт, увеличить финансирование НИОКР и успешно разработать технологию второго поколения.

Он знал, что если компания устанавливает стандартный формат для отрасли, это означает, что она является одной из ведущих компаний в отрасли.

Но нельзя только устанавливать отраслевые стандарты. Сейчас многие компании наперегонки разрабатывали свои технологии кодирования. Если вам удастся разработать свою технологию кодирования, это будет хорошо. Но если вы потерпите неудачу

? Тогда вам придется следовать технологии кодирования другой компании. Мы будем отставать от других".

Фу Гуанчжэн хотел сохранить преимущество своего бренда и позволить Wind and Rain VCD оставаться крупнейшим в мире производителем VCD-плееров. Они будут лидировать в отрасли и одновременно получать прибыль. Но Фэн Юй отказался его слушать.

Фу Гуанчжэн понимал важность победы над традиционными VHS и Laserdisc. Но в чем разница между тем, чтобы победить их годом раньше и годом позже? Так говорил Фэн Юй в прошлом. Почему же он так себя вел сейчас?

"Брат Фу, не волнуйся. Скоро эти компании снова будут отставать от нас. Ты же видел, как работает наш супер-видеоплеер. Но Супер VCD плеер все еще не совершенен. Он слишком тяжелый, и стоимость производства не удалось снизить. Еще одна проблема - рассеивание

тепла. Все эти проблемы необходимо решить, и они будут решены в ближайшее время. Поскольку мы собираемся представить новый продукт, то мы должны представить другой продукт. Мы позволим другим брендам съесть наши остатки!".

"Насколько другим вы хотите видеть ваш Super VCD-плеер? Он достаточно хорош. Разве вы не сказали, что новые технологии предназначены для DVD-плееров? Что если рынок будет перенасыщен, когда мы представим наш последний продукт?" ФуГуанчжэн был обеспокоен.

Семья может позволить себе только один VCD-плеер. Сколько семей могут позволить себе купить два? Хотя доходы большинства семей, особенно в Китае, выросли, этот VCD-плеер был как телевизор. Многие семьи будут пользоваться им более 10 лет после покупки телевизора. Пока он работает, они не будут его менять.

К тому времени, когда Wind and Rain представит Super VCD, большинство людей уже купят обычные VCD-плееры. Новые плееры могут быть лучше, но эти люди не перейдут на новые. Даже если рынок станет процветающим, он не будет принадлежать только Wind and RainElectronics и Aiwa. Многие из этих компаний по производству VCD были брендами мирового класса в области потребительской электроники.

Во многих регионах у них есть преданные последователи. Даже если их продукция не так хороша, как продукция других брендов, потребители все равно будут придерживаться их.

У этих ведущих брендов бытовой электроники есть свои собственные территории. Другому бренду трудно проникнуть на их территорию. Посмотрите на SonyWalkman. Даже Aiwa обогнала их, но Sony Walkman по-прежнему занимал второе место в мире. Это произошло потому, что у Sony по-прежнему много преданных последователей.

Более того, именно Sony позволила Aiwa развиваться. Теперь FengYu увеличил количество брендов, конкурирующих в этой отрасли. Возможно, Wind и Rain не вытеснят с рынка, но доля рынка и продажи снижаются. Если так пойдет и дальше, этот бренд VCD может устареть.

"Брат Фу, до появления других брендов, каков общий объем продаж VCD-плееров? Бренды Wind and Rain, Aiwa и AIWA составляют около нескольких сотен тысяч единиц. Результаты неудовлетворительные. Но сейчас на рынок вышло много брендов. Я не уверен в общем количестве проданных VCD-плееров. Но я знаю, сколько единиц VCD-плееров было произведено ими. Менее чем за месяц эти компании произвели более 500 000 единиц VCD-плееров. Это больше, чем продажи за два предыдущих года".

Фу Гуанчжэн нахмурился. Почему Фэн Юй был так счастлив? Разве он не должен был волноваться?

"Брат Фу, ты еще помнишь, что в молодости в каждой семье был телевизор?" спросил Фэн Юй.

"Хотя Гонконг более развит, чем Китай, когда я был молодым, не в каждом доме был телевизор. Даже сейчас все еще есть семьи, которые не могут позволить себе телевизор. Бедные люди есть в каждом регионе".

"Брат Фу, я не об этом. Я имею в виду уровень популяризации телевидения. Я не уверен насчет Гонконга. Но я знаю о Китае. 10 лет назад все еще была эра черно-белого телевидения. В то время большинство семей в Китае не могли позволить себе телевизор. Телевизоры покупали только на свадьбах. 5 лет назад черно-белое телевидение вымерло, и на смену ему пришло цветное.

Теперь, даже с цветным телевидением, люди хотят более четкие и большие экраны. Такова тенденция".

"Но понимаете ли вы, что телевизионные технологии развиваются, и количество пользователей постоянно растет. Каждый раз, когда технология телевидения развивается, количество пользователей увеличивается. Так было, когда телевидение эволюционировало от черно-белого к цветному. То же самое произошло, когда экран телевизора увеличился с 10+ дюймов до 20+ дюймов. Первоначальный рынок телевизоров был создан черно-белыми телевизорами, и именно цветные телевизоры сделали рынок процветающим. В итоге, именно те компании, которые производят телевизоры с большим экраном, получают большую часть доли рынка!"

Фу Гуанчжэн был озадачен. "Вы хотите сказать, что мы - это черно-белые телевизоры, а те компании - цветные телевизоры? Мы будем брендами, которые будут производить цветные телевизоры лучшего качества?"

Фэн Юй кивнул. "Будущее VCD будет таким же, как и у телевизора. Каждая семья будет покупать его, а рынок огромен. Нам не нужно сейчас беспокоиться. Мы сосредоточимся на разработке новых технологий и будем развивать рынок. Эти компании открывают для нас рынок!"

Авансовые главы

\$5 и более в месяц

Доступ к 7 предварительным главам "Необыкновенный гений" и 2 предварительным главам "Власть и богатство".

\$10 и более в месяц

Доступ к 10 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 4 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$20 и более в месяц

Доступ к 15 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 8 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$50 и более в месяц

Доступ к 27 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 20 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$75 и более в месяц

Доступ к 35 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 30 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$99,99 или более в месяц

Доступ к 45 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 40 продвинутым главам "Сила и богатство".

Ваша поддержка высоко ценится.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2081441>