

Заседание совета директоров было очень коротким. В основном потому, что эти директора занимали и другие должности в Microsoft, и им не так много нужно было обсудить во время заседания.

Фэн Юй стал директором Microsoft и получил свой собственный кабинет. Его кабинет был таким же, как и у остальных директоров. Это был небольшой кабинет, расположенный на верхнем этаже.

Фэн Юй с удивлением узнал, что Балмер был президентом Азиатско-Тихоокеанского региона Microsoft. Теперь у Фэн Юя был шанс поговорить с Балмером наедине.

"Стив, присаживайся. Ральф, помоги нам получить два кофе". Ральф был помощником Фэн Юя в Microsoft. Фэн Юй нанял его лично. Он не хотел использовать людей, назначенных Microsoft. Конечно, он должен был сам платить своему помощнику.

Стив Балмер сел на диван и посмотрел на Фэн Юя: "Фэн, ты из Китая?"

"Да. Что случилось? Ты смотришь на китайцев свысока?" Фэн Юй притворился сердитым.

Стив рассмеялся. "Фэнг, ты думаешь, я буду смотреть свысока на того, кто богаче меня? Мне просто любопытно. Экономическое развитие Китая все еще находится на начальной стадии, как получилось, что ты такой богатый? Ты из какой-то древней китайской семьи и получаешь от них поддержку?"

Семейная линия? Для западных людей, молодой человек с таким количеством активов должен иметь какую-то семью, поддерживающую его. Но в прошлой жизни Фэн Юя молодой человек по имени Марк Цукерберг изменил все эти стереотипы.

Не имея никакой поддержки и руководствуясь только своими видениями и мечтами, Марк Цукерберг упорно трудился и стал одним из главных миллиардеров в мире.

"Можно сказать и так. Мой отец и мой шурин считаются магнатами в Китае. Но я чувствую, что получил столько денег благодаря своему упорному труду". Фэн Юй намеренно сказал это.

Стив поднял брови. Благодаря своему упорному труду? Этот молодой человек горд. Но если его семья осмелилась позволить ему распоряжаться таким количеством активов, то у него должны быть какие-то способности. Но еще важнее то, что он единственный наследник в своей семье.

Фэн Юй упоминал, что его отец и шурин были магнатами в Китае.

Стив слышал, что в Китае существует дискриминация в отношении женщин. В семьях считалось, что дочери - чужие, и все их состояние перейдет к сыновьям. Значит, Фэн Юй будет следующим наследником. Отправила ли его семья в США для обучения?

Стив задумался на некоторое время, а затем улыбнулся. "Верно. Все твои достижения должны быть обусловлены твоей тяжелой работой".

У Стива все еще было кое-что, что он держал при себе. Это ваша семья помогла вам. Если бы Биллу Гейтсу и Уоррену Баффету не помогали их семьи, они также не стали бы главными миллиардерами в мире! Я - тот, кто использовал свои собственные способности, чтобы достичь того уровня, на котором я сейчас нахожусь. Я не вложил ни одного цента и не стал акционером Microsoft. Я стал миллиардером благодаря своим собственным усилиям!

Вот о чем думал Стив в своем сердце.

"Стив, вы отвечаете за Азиатско-Тихоокеанский регион. Вы слышали, что обсуждалось на заседании совета директоров. Председатель сказал, что я буду заниматься китайским рынком и иметь последнее слово. Вас не устраивает такой расклад?"

подумал Стив. Если бы это был ты, был бы ты счастлив? Я планировал выйти на китайский рынок. Теперь у меня отбирают самый потенциальный рынок. Остальные рынки, вместе взятые, не такие большие, как Китай. Вы отняли у меня половину моей власти, и вы спрашиваете меня, недоволен ли я этим?

"Вы - китаец, и вы лучше понимаете Китай. Вы - лучший человек для работы на этом рынке. У меня тоже будет меньше работы. Кроме того, все мы работаем на благо Microsoft. Чем лучше будет Microsoft, тем больше мы будем зарабатывать, верно?"

Фэн Юй улыбнулся и посмотрел на Стива. Ты действительно так думаешь? Я вспомнил, что в моей прошлой жизни СМИ писали о тебе как о человеке, жаждущем власти.

"Стив, если это ты, то как ты откроешь китайский рынок?" спросил Фэн Юй.

Стив был озадачен. У этого Фэн Юя не было никаких планов? Если у него не было планов, то почему Билл Гейтс отдал ему китайский рынок?

Может ли Фэн Юй испытывать его?

Высокомерный!

Стив уважал только нескольких людей в своей жизни, и этот молодой человек перед ним определенно не один из них!

"Если бы я хотел открыть китайский рынок, я бы использовал агрессивную рекламу в Китае и работал бы с каждым брендом ПК там. Я сделаю так, что каждый покупатель ПК будет думать о нашей операционной системе, когда будет приобретать свой компьютер. Я сделаю так, что они смогут выбрать только нашу операционную систему!"

Фэн Юй кивнул: "Это хорошая стратегия. Но если Microsoft может сделать это, то и остальные компании по производству программного обеспечения могут сделать то же самое".

"У нас есть программное обеспечение, которое работает только на наших операционных системах. Вы должны знать, насколько хорошо наше программное обеспечение. Сейчас в США и многих странах Европы многие правительства и компании используют наше программное обеспечение. Они могут использовать только нашу операционную систему!" с гордостью ответил Стив.

"Я помню, что и у других компаний есть подобное программное обеспечение, как наш Office. Таких программ там не меньше десятка. Если бы у Microsoft не было соглашений с этими производителями оборудования, то операционные системы Microsoft не были бы так популярны, а наше программное обеспечение не смогло бы получить такую большую долю рынка. Возможно, вы не знаете об этом. В настоящее время в Китае самым популярным способом работы в офисах по-прежнему являются ручка и бумага".

Почему так происходит? Пользоваться ПК несложно. Но для некоторых это не так просто. Win

95 может быть простой в использовании, но она не так удобна, как XP. Неважно, будь то государственное учреждение или частная компания, первыми пользователями ПК были не офисные работники. Это были руководители.

Руководители были намного старше и неохотно принимали изменения или новые вещи, по сравнению с молодыми людьми. Это привело к странному циклу. У тех, кто умел пользоваться компьютерами, нет ПК, а тем, кто не умеет пользоваться, дали ПК!

Когда лидеры покупают вещи, они не задумываются о том, полезен ли этот предмет. В первую очередь они думают о том, какую выгоду они получают от покупки этого предмета.

В прошлой жизни Фэн Юя было много операционных систем этой эпохи.

Стив нахмурился и переспросил Фэн Юя. "Тогда как ты будешь заниматься маркетингом?"

"Мой метод похож на ваш. Но я сосредоточусь на цене. Наши операционные системы и офисное программное обеспечение дешевле, чем другие операционные системы. Кроме того, я могу использовать самую низкую стоимость, чтобы ускорить маркетинг нашей продукции. Наша основная прибыль будет получена не от розничных продаж наших систем".

Каждый раз, когда происходило обновление операционной системы, кто-то взламывал код в течение 2 дней. Очень скоро вся нация будет владеть последней версией операционной системы. Очень немногие люди решат купить более дорогие товары. Китайцы до сих пор не знают о правах интеллектуальной собственности. Они знают только, дорогой или дешевый этот товар. Зачем им тратить несколько сотен долларов на товар, который можно купить за 10-20 долларов?

Конечно, в чеке может быть написано, что за этот дешевый товар заплачено несколько сотен долларов.

"Тогда как же мы зарабатываем деньги?"

"Подождите. Подождите, пока они привыкнут к нашим операционным системам и программному обеспечению, тогда мы будем делать деньги". Начальный этап открытия нового рынка - самый сложный, требуются большие ресурсы. Я гарантирую, что в течение 3 лет более 90% ПК в Китае будут использовать операционную систему Microsoft!".

Да. Я не могу обещать, потратили ли они деньги на покупку продуктов Microsoft. Я лишь хочу, чтобы у Lenovo было больше времени для приобретения опыта разработки операционной системы. Это будет их основой для того, чтобы обогнать Microsoft в будущем.....

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2083764>