Вскоре Фэн Юй понял, что происходит. Сорос хочет показать всем, что он непобедим, и заставить другие страны потерять уверенность в сопротивлении его атаке. В то же время он может позиционировать себя как лидера международных спекулянтов. Таким образом, он сможет сформировать более крупный фонд для получения более высоких прибылей!

Сорос просчитал каждый свой шаг, и хотя он берет вину за все на себя, возможно, это то, чего он желал.

Страх. Именно так правительства некоторых стран относятся к Соросу и его фонду Quantum.

Поклонение. Все больше инвесторов и спекулянтов начали слепо верить в Сороса. Если они будут следовать инвестициям Сороса, то непременно заработают деньги.

Как Сорос использовал несколько миллиардов долларов США, чтобы победить Таиланд, в иностранных резервах которого находятся десятки миллиардов долларов США? Это потому, что Сорос смог убедить других инвесторов в том, что он может победить и получить высокую прибыль.

Другая причина заключается в том, что Соросу удалось привлечь несколько миллиардов долларов США в качестве капитала, а Фэн Юй и другие последователи тренда присоединились к нему.

Фэн Юй гадает, какую страну Сорос атакует следующей. Он хочет позволить Соросу подавить валюту этой страны, а сам прячется за ним, чтобы заработать деньги.

Таким образом, процент прибыли Фэн Юя будет выше, чем у Сороса. Хотя реальная сумма не будет больше той, что заработал Сорос, это сократит разрыв между ними.

……

"Менеджер Фэн, мы собираемся провести презентацию продукта?" спросил Сюй Лихуа.

"Конечно. Мы должны устроить грандиозный запуск продукта, чтобы все электронные фабрики и потребители по всему миру узнали, что мы разработали высокопроизводительный телефон. Мы опережаем всех производителей мобильных телефонов!".

Это не первый раз, когда они устраивают презентацию продукта. Но в прошлом они запускали только VCD-плееры. На этот раз это мобильный телефон, и этот продукт был монополизирован иностранными брендами!

"Мы будем проводить презентацию в Пекине?"

"Конечно. Мы можем сделать это в нашем пекинском здании "Ветер и дождь".

Помните, что на этот раз два бренда одновременно запускают свои продукты, и вы должны пригласить к участию все ведущие бренды мобильных телефонов. Мы будем снимать видео и фотографировать их шокированные выражения лиц и использовать это для нашего маркетинга!".

Если газеты опубликуют фотографию шокированного выражения лица главного дизайнера или инженера Motorola или Nokia, потребители будут думать, что мобильный телефон Wind and Rain и Aiwa Mobile лучше, чем продукция их компании!

"Хорошо. Я понял. Будете ли вы присутствовать на презентации продукта?" спросил Сюй Лихуа. Когда Фэн Юй будет рядом, он будет чувствовать себя более уверенно.

"Возможно, я не смогу присутствовать, так как у меня еще есть кое-какая работа. Но Фу Гуанчжэн, Кириленко и остальные будут там". Фэн Юй, возможно, не сможет покинуть Гонконг. В конце концов, прибыль и риск на рынке Forex гораздо выше.

Если мобильный телефон потерпит неудачу, он все равно сможет использовать новые модели телефонов, чтобы сделать возвращение в следующем году. Но на рынке Forex вторых шансов не бывает. У Фэн Юя есть только один шанс!

"Хорошо. Я подготовлю предложение и отправлю его вам".

"Конечно. Вот и все. Помните, вы должны увеличить скорость выпуска новых продуктов. Если вы сможете представлять новый телефон каждый месяц, даже если его характеристики будут лишь немного лучше, потребители будут думать, что наши технологии самые передовые. Они будут думать, что наши исследования и разработки самые быстрые, и мы вложили больше средств в наши технологии".

В прошлой жизни Фэн Юя компания Nokia использовала эту стратегию. На пике своего развития Nokia выпускала новый телефон каждые три недели, и новые телефоны не имели много улучшений по сравнению со старыми. Некоторые из них меняли только цвет корпуса.

Но выгода от этого в том, что у потребителей будет больше выбора, и они не будут пользоваться тем же телефоном, что и их друзья".

"Не волнуйтесь, менеджер Фенг. Мы знаем, что делать. Еще через два месяца мы представим новую модель, а в период Нового года запустим еще одну модель. Я уверен в этом!" с гордостью сказал Сюй Лихуа.

"Очень хорошо.

Вы должны поддерживать этот темп. Кроме того, когда вы запустите мобильные телефоны с цветным экраном?". В Европе и США на рынке появились мобильные телефоны с цветными экранами. Цветные экраны паршивые, но телефоны стоят смехотворно дорого, и потребители не хотят покупать эти телефоны. Однако эти телефоны могут продемонстрировать технологии компании!

"Модель, которую мы планируем запустить в новогодний период, - это телефон с цветным экраном. Мы будем использовать металлический корпус и будем продвигать его как продукт высокого класса. Мы хотим, чтобы цены на телефоны вернулись к отметке 20 000 юаней!".

Телефоны теперь имеют больше функций, но цены на них снижаются. Сюй Лихуа считает, что они упустили золотую эру мобильных телефонов, и желает, чтобы цены на телефоны оставались высокими.

В этом году компания Aiwa снизила производство пейджеров и продавала некоторые из своих устройств по низким ценам. Те, кто купил у них это оборудование, - китайские фабрики.

В это время Сюй Лихуа понял, насколько сильным было предвидение Фэн Юя. Цены на пейджеры падают, а прибыль становится все меньше. Если Aiwa продолжит производить пейджеры в больших объемах, они столкнутся с ситуацией, когда у них будут высокие продажи, но низкая прибыль.

Когда дешевые пейджеры заполонят рынок, цены на пейджеры резко упадут, и Aiwa может даже понести убытки.

В конце концов, работники Aiwa получают лучшие льготы и зарплаты, чем на этих небольших фабриках. Это означает, что затраты Aiwa выше даже при наличии лучших технологий и эффективности!

Теперь Сюй Лихуа твердо верит Фэн Юю. Когда Фэн Юй сказал ему, что телефоны с цветным экраном станут основной функцией в телефонах в течение трех лет, он и его команда начали работать в этом направлении.

Фэн Юй тоже колеблется. В его прошлой жизни телефоны с цветным экраном появились на китайском рынке в следующем году и стали тенденцией примерно в 2000 году. Только после 2002 года цветной экран становится основным видом телефонов.

Сейчас компания Aiwa Electronics опережает время, и телефоны с цветными экранами за рубежом продаются плохо.

Функции мобильного телефона не требуют цветных экранов, так как MMS еще не разработаны! Большинство телефонов не могут просматривать фотографии и не имеют функций камеры, не говоря уже о видеозвонках. В настоящее время цветной экран бесполезен.

"Вы можете решить это, но вы должны тщательно планировать маркетинговые стратегии". Сюй Лихуа рассматривает цветные экраны как роскошную особенность телефонов, и ничего страшного, даже если эта стратегия провалится.

"Как ваши исследования по поводу функции цифровой камеры? Можно ли ее использовать в мобильных телефонах? Я слышал, что Sony представила телефон, который может делать фотографии. Если ваш новый мобильный телефон сможет делать снимки, то цветной экран будет очень полезен. Людям больше нравятся цветные фотографии, чем черно-белые". Фэн Юй сказал.

"Мы исследуем этот вопрос, и технологии легко понять. Но функция камеры связана с патентами других компаний. У Philips есть похожие технологии, и мы использовали некоторые из наших резервных технологий для обмена с ними. Это будет наш первый опыт использования этих технологий в телефоне с цветным экраном!"

Фэн Юй остался доволен ответом Сюй Лихуа. Навыки управления Сюй Лихуа улучшились, и в будущем Aiwa Electronics может стать похожей на Bing City Machinery Company, где Фэн Юй может позволить ему управлять всем.

Фэн Юй стал на шаг ближе к своей мечте о пенсии...

http://tl.rulate.ru/book/12677/2086612