Группа по оценке в течение трех дней посещала компанию Ван Чжиси и сообщила ему, что с ним будет разговаривать босс компании. Ван Чжиси несказанно обрадовался.

Это означает, что Tai Hua Consulting заинтересована в инвестировании в его компанию. Его мечта о веб-портале сбудется!

Фэн Юй был удивлен, когда встретил Ван Чжиси. Молодой Ван Чжиси довольно красив, ему около тридцати лет. Эта встреча отличается от тех, к которым привык Фэн Юй. По сравнению с теми пожилыми людьми, с которыми Фэн Юй всегда встречался, Ван Чжиси выглядит более энергичным и не имеет знаковых для IT-специалистов темных колец под глазами.

"Менеджер Ван, приятно познакомиться. Я Фэн Юй, босс Tai Hua Consulting". Фэн Юй протянул руку для рукопожатия.

Ван Чжиси пожал руку Фэн Юю и был очень удивлен. Босс этой компании слишком молод. Неужели у этой компании есть 1 миллиард долларов США?

Но почему имя Фэн Юй так знакомо? Ван Чжиси, похоже, уже слышал это имя раньше.

"Менеджер Фэн, вы все заинтересованы в инвестировании в нашу компанию?" нетерпеливо спросил Ван Чжиси.

"Меня заинтересовало предложение, которое вы нам показали, но я думаю, что никто не примет ваши условия. Вы сказали, что после того, как компания выйдет на биржу, цены на акции резко подскочат. Однако всего этого еще не произошло. Кроме того, с чего вы взяли, что ваша компания получит листинг?"

"После того, как мы приобретем этот китайский портал или объединимся с ним, мы станем крупнейшим в мире китайским интернет-порталом. Это имеет высокую коммерческую ценность, а финансы компании идут хорошо. Мы наверняка сможем получить листинг на Nasdaq". Ван Чжиси уверенно ответил.

"Получить листинг на Nasdaq не так просто, и я более опытен, чем вы. Не у каждой компании цены на акции взлетят после того, как они получат листинг. Я видел, как многие акции падали в первый же день, а некоторые даже не могли продать свои акции". Фэн Юй вылил на Ван Чжиси ведро холодной воды.

В Китае многие компании и люди были одержимы идеей получить листинг, считая, что как только компания получит листинг, она заработает деньги или соберет большую сумму денег для компании.

Но многие люди не знают, что некоторые компании не смогли привлечь средства, и даже если они собрали сумму денег, компания может не добиться успеха.

"Но мы занимаемся сетевыми технологиями. Сетевые технологии очень популярны в США, и цены на акции компании взлетят вверх после того, как она получит листинг!" возразил Ван Чжиси.

"Знаете ли вы, каков сейчас процент пользователей ПК? Знаете ли вы, сколько сейчас в мире пользователей Интернета? Кроме того, сколько пользователей Интернета будут регулярно посещать ваш сайт? Каков источник дохода вашего портала? За счет рекламы? Сколько компаний готовы размещать рекламу на вашем сайте?"

Фэн Юй задавал острые вопросы, и у Ван Чжиси не было возможности избежать их. Хотя Фэн Юй знал, что этот веб-портал станет успешным, сколько времени должно пройти, прежде чем он станет прибыльным?

В предыдущей жизни Фэн Юя модель прибыли Sina заключалась в рекламе и беспроводных услугах. Самыми популярными услугами Sina являются их блоги и Weibo, сайт микроблогов. Эти два сервиса увеличили количество пользователей и трафик и работают лучше, чем их новостной сайт.

По мнению Фенг Ю, источником дохода успешного веб-портала должны быть реклама, онлайн-игры, потоковое вещание, беспроводные услуги и т. д. Кроме того, должен быть обмен мгновенными сообщениями. Обмен мгновенными сообщениями привлечет больше пользователей, чем Weibo. В прошлой жизни Фэн Юя самой успешной технологической компанией была Tencent.

Одни только членские взносы выведут их далеко вперед по сравнению с другими технологическими компаниями. Именно поэтому Tencent, будучи поздней компанией, сумела догнать и перегнать все другие технологические компании до них.

"Но сейчас мы самые первые и самые крупные. На начальном этапе могут быть потери, но как только мы преодолеем их, прибыль будет бесконечной".

"Что если сейчас появится конкурент?

Как вы собираетесь гарантировать количество посетителей вашего сайта? Когда количество посетителей упадет, упадут и ваши доходы от рекламы. Кроме того, реклама в Интернете все еще является новой концепцией. Насколько вы уверены, что сможете привлечь компании к рекламе?"

Фэн Юй улыбнулся, увидев, что Ван Чжиси замолчал. Он уже достаточно намочил ему одеяло и должен был сказать ему несколько ободряющих слов. Фэн Юй согласился с Ван Чжиси в одном: если его планы увенчаются успехом, Sina станет крупнейшим китайским веб-порталом. Это звание принесет Sina посетителей и прибыль.

Независимо от национальности, людям всегда интересно узнать о самом большом, так же как людям интересно узнать о пути Билла Гейтса к успеху. Обладание титулом крупнейшего китайского веб-портала увеличит количество посетителей.

Кроме того, после приобретения китайского портала Силиконовой долины появится новостной сайт. Уже одно это увеличит количество просмотров страниц этого сайта, а это преимущество перед другими компаниями. Конечно, Фэн Юй не будет говорить об этом сейчас.

"Несмотря на все это, я все еще заинтересован в вашей идее веб-портала. Скажите мне реальную цифру, которая вам нужна, и если возможно, я все равно вложу деньги в вашу компанию."

"20 миллионов долларов США за 40% акций. Я гарантирую, что прибыль будет в несколько раз больше". Ван Чжиси назвал Фэн Юю реальную сумму, которую он просит, и эта сумма не может быть снижена. Похоже, эту инвестиционную компанию не так-то легко обмануть.

Фэн Юй считал, что 20 миллионов долларов США за 40 % акций компании - это все еще хорошая сделка. Тем более, Ван Чжиси будет под его началом. Но Фэн Юй не удовлетворен.

"Менеджер Ван, вы когда-нибудь думали о том, чтобы бросить Ba Da Cooperation?" неожиданно спросил Фэн Юй.

"Бросить сотрудничество с Ба Да? Что ты имеешь в виду?"

"Это то же самое, что вы слышали. Вы можете поговорить с Ba Da Cooperation и убедить их продать свои акции Ba Da Li Fang мне. После этого я продолжу вливать средства в эту компанию".

Ван Чжиси нахмурился.

"Менеджер Фэн, я вспомнил, что ясно дал понять, что не позволю другим иметь контрольный пакет акций этой компании!"

Фэн Юй улыбнулся, глядя на Ван Чжиси. "Менеджер Ван, не отвергайте меня так быстро. Хотя я буду владеть большинством акций этой компании, я полностью поддерживаю ваши идеалы. Есть и другой вариант. Я приобрету китайский веб-портал в США и объединю его с вашей компанией, а вы сможете остаться генеральным директором или председателем совета директоров!".

Я могу быть председателем?! Ван Чжиси был ошеломлен. Этот менеджер Фэн шутит? Став главным акционером, он готов отказаться от должности председателя совета директоров?

"Что не так? Ты мне не веришь?! Я никогда не брал свои слова обратно. Вы ведь должны знать Цю Боцзюня? Можете спросить его обо мне".

Конечно, Ван Чжиси знает, кто такой Цю Боцзюнь. Сейчас он является ведущим разработчиком программного обеспечения в Китае. Но Ван Чжиси считает, что его навыки не уступают Цю Боцзюню, и сейчас он сосредоточен на создании веб-портала. Они работают в разных областях.

Подождите... откуда менеджер Фэн знает Цю Боцзюня?

Ван Чжиси вдруг вспомнил одного человека. Многие люди в деловых кругах Китая знают о нем, но мало кто из них встречался с ним лично. Этот человек очень молод, и зовут его Фэн Юй.

Этот менеджер Фенг передо мной... это он?! Пожалуйста, перейдите на сайт https://ReadNovelFull.com/Extraordinary-Genius/, чтобы читать последние главы бесплатно.

http://tl.rulate.ru/book/12677/2087665