

Пол Аллен уехал на следующий день под предлогом плохого самочувствия. Microsoft пришлет кого-нибудь в будущем, а Пол поклялся, что никогда в жизни не ступит ногой в Китай.

Ходили слухи, что Пол Аллен съел порцию завтрака на троих и привлек к себе взгляды многих людей. Это слишком позорно для супермагната. Возможно, американцы никогда не пробовали палочки из теста и рисовую запеканку.

Кириленко и братья Фу отправились в Макао, а Фэн Юй полетел в Пекин. Сунь Лицзе сказал Фэн Юю, что одно из имен в списке наблюдателей обратилось к нему за инвестициями. Но они не смогли договориться о доле акций и сумме инвестиций.

Если бы Фэн Юй не передал Сунь Лицзе список имен, тот наверняка попытался бы снизить цену. Но теперь Сунь Лицзе боится, что он подтолкнет другую сторону к другим венчурным инвесторам.

Фэн Юй спросил, кто этот человек, и, услышав имя, сразу же сказал Сунь Лицзе, чтобы тот ждал его в Пекине. Он хочет лично поговорить с этим Сяо Ма.

Этот Сяо Ма - еще одна легенда, у него та же фамилия, что и у основателя Alibaba. Но этот Сяо Ма также намного старше Фэн Юя.

Фэн Юй видел продукт компании Сяо Ма в интернет-кафе. Это тип программного обеспечения для обмена мгновенными сообщениями, и Фэн Юй зарегистрировал аккаунт. На данный момент номер его аккаунта состоит из 6 цифр.

Номер счета 6-значный, потому что количество людей, использующих эту программу, еще не достигло миллиона. В будущем число пользователей превысит 10 миллионов.

По прибытии в Пекин Фэн Юй спросил Сунь Лицзе о требованиях другой стороны. Честно говоря, Сяо Ма хотел получить большие инвестиции, но предложенные им акции слишком малы. Он также не хочет, чтобы Tai Hua Investment вмешивалась в работу его компании.

В тот же день днем Сяо Ма снова приехал в Tai Hua Investment. Он слышал, что легендарный магнат Фэн Юй собирается поговорить с ним.

Когда оба мужчины встретились, они были поражены возрастом собеседника.

Сяо Ма около двадцати лет, и он намного моложе, чем на фотографиях, которые Фэн Юй видел в интернете в своей предыдущей жизни.

"Менеджер Ма, я Фэн Юй".

"Приятно познакомиться, менеджер Фэн". Хотя тон Сяо Ма был уважительным по отношению к Фэн Юю, он также показал свою уверенность в себе.

"Менеджер Ма, я слышал, что ваша компания занимается платформой интернет-пейджинга, верно?"

"Не только это. Мы также занимаемся трансляцией коротких информационных сообщений, IP-телефонами и программным обеспечением для обмена мгновенными сообщениями в Интернете". добавил Сяо Ма.

"Что вы думаете о пейджерном бизнесе? Сколько еще лет он может просуществовать?" с

улыбкой спросил Фэн Юй.

"Ваши компании уже прекратили производство пейджеров и перешли на мобильные телефоны. Вы все еще хотите спросить?"

"О? Похоже, вы много знаете о моих компаниях".

"Не совсем, но я работаю в этой отрасли, и мне нужно отслеживать и понимать тенденции, внимательно наблюдая за ведущими компаниями". гордо ответил Сяо Ма.

"Тогда, собираетесь ли вы развивать бизнес по производству пейджеров после того, как получите инвестиции?"

"Конечно, нет. Мы сосредоточимся на программном обеспечении для обмена мгновенными сообщениями и SMS на мобильных телефонах. Мы считаем, что программное обеспечение для обмена мгновенными сообщениями в Интернете имеет большой потенциал, потому что ПК развиваются очень быстро, и пользователей ПК становится все больше и больше. В этом году была запущена онлайн-игра "Легенда мира", которая заставила больше людей покупать персональные компьютеры. По мере увеличения числа пользователей ПК и развития интернета, интернет станет неотъемлемой частью нашей жизни".

Фэн Юй поднял брови. Сяо Ма очень точно предсказывает будущее. Неудивительно, что в прошлой жизни Фэн Юй был настолько успешен. В драгоценной жизни Фэн Юя компания Tencent постоянно расширялась и не испытывала никаких неудач.

Конечно, основой Tencent по-прежнему является программа для обмена мгновенными сообщениями.

"Тогда как вы собираетесь получать прибыль от продуктов вашей компании?" спросил Фэн Юй.

"Мы не можем получать прибыль в настоящее время, так как мы все еще находимся на стадии расширения.

Нам необходимо увеличить количество пользователей и нужны большие инвестиции для рекламы в Интернет-кафе, торговых центрах ПК и т.д. Нам еще нужно конкурировать с ICQ и другими программами. Поэтому сейчас мы не берем плату с пользователей. Но в будущем мы введем несколько платных обновленных услуг и вернем инвестиции в несколько раз".

Фэн Юй знал, что Сяо Ма и его команда еще не придумали, как извлечь прибыль из этого программного обеспечения. Но они могли оценить потенциал и знали, что им нужно привлечь больше пользователей.

С таким количеством пользователей, что беспокоиться о получении прибыли?

"Каковы ваши обновленные услуги?" подробно спросил Фэн Юй.

"Например, реклама, поиск и т.д. Все это может принести прибыль компании. Самое главное, у нас будет значительная группа пользователей, а ценность этого бесценна."

"Вы уже думали о будущем направлении развития вашей компании?"

"Сейчас мы сосредоточимся на этом программном обеспечении для обмена сообщениями, QQ, и попробуем все другие возможности. Пока у нас достаточно пользователей, мы обязательно

будем зарабатывать деньги. Поэтому мы должны сначала развивать QQ и увеличивать количество пользователей".

Фэн Юй улыбается. "Мне интересна ваша компания. Но рекламы в интернет-кафе и торговых центрах ПК недостаточно. У меня есть способ увеличить количество пользователей в несколько раз. Но если ваше программное обеспечение будет недостаточно хорошим, то все пользователи очень скоро исчезнут."

"Менеджер Фенг, что это за идея?"

"Я также являюсь акционером Lenovo Group, и я могу попросить их предустановить QQ на их ПК. Таким образом, каждый, кто купил ПК Lenovo, станет потенциальным новым пользователем вашего программного обеспечения. Они могут быть любопытными и зарегистрировать аккаунт, и только от вас зависит, как их удержать".

"Это потрясающе. Таким образом, количество пользователей будет быстро расти, а у нас сейчас более 460 000 пользователей. В этом году мы можем превысить 1 миллион пользователей!".

"Вы знаете о Легенде Мира?" спросил Фэн Юй.

"Да. Многие люди, включая меня, из моей компании, играют в эту игру.

Я слышал, что именно вы инвестировали и разработали эту игру". Сяо Ма ответил.

"Сейчас в Китае зарегистрировано более 9 миллионов игроков, и эта цифра продолжает расти. Что если я сделаю рекламу о QQ на странице входа в игру?"

"Это здорово. Эти онлайн-игроки - те, кто больше пользуется интернетом, и являются нашим целевым сегментом".

"У нас также есть акции Sina, NetEase, Sohu и т.д., и мы можем рекламировать продукт вашей компании или даже дать ссылку на скачивание".

"Послушайте, мне гораздо проще рекламировать ваш продукт для вас, и у меня больше шансов на успех. Я даже могу заставить NetEase или другие мои компании разработать аналогичное программное обеспечение для обмена мгновенными сообщениями с помощью моих средств и людей. Даже если ваш продукт будет запущен на год раньше моего, я смогу легко обогнать вас".

Лицо Сяо Ма побледнело. Если Фэн Юй заставит три свои интернет-компании разработать программу для обмена мгновенными сообщениями, Фэн Юй окажется в более выгодном положении.

"Тем не менее, я все еще хочу инвестировать в вашу компанию. Но нам нужно договориться об условиях. Я вложу средства в вашу компанию в обмен на голосующие акции. Но я не буду вмешиваться в то, как вы управляете компанией, и даже окажу ей большую помощь. Никто другой в Китае не может сделать это, кроме меня".

Сяо Ма глубоко задумался. Он основал эту компанию, и теперь он должен позволить кому-то другому быть главным акционером?!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2088662>