

Все директора собрались в небольшой комнате для ежемесячного совещания. Но в этот раз не хватало одного стула, а на столе не было энергетических напитков Qi Li.

После того как Фэн Юй был исключен из совета директоров, Пол Аллен пребывал в хорошем настроении, если не считать его поездки в Китай. Почти месяц после возвращения из Китая у него не было аппетита, и ему даже захотелось блевать, когда он увидел муравьев на тротуарах.

"Сегодняшняя встреча посвящена обсуждению вопросов продаж нашего программного обеспечения. Наши продажи за второй квартал выросли, но не могут сравниться с прошлогодним ростом, особенно это касается офисного программного обеспечения..."

Директора посмотрели друг на друга и ничего не сказали. Пол Аллен усмехнулся. "Стив, азиатский рынок пострадал больше всего. Вы - президент азиатского рынка, разве вы не должны что-то сказать?".

Балмер бросил боковой взгляд на Пола Аллена. "Что вы хотите, чтобы я сказал? Я предлагал продолжить сотрудничество с Фенг Ю, или Lenovo Group, и именно вы хотели разделить наше программное обеспечение Office и операционную систему. Теперь продажи нашего офисного ПО идут плохо, а вы говорите, что это моя проблема?".

Стив Балмер не любит Пола Аллена. Он знает, что в разработке программного обеспечения он не так хорош, как Пол Аллен. Тем не менее, даже Билл Гейтс обращается к нему за советом по поводу работы компании. Он гораздо лучше в управлении, чем Пол Аллен, который терпел убытки по всем своим инвестициям.

"Вы являетесь президентом по азиатскому рынку, а также вице-президентом компании по продажам продукции. Наши продажи падают, и это ваша ответственность. Даже если бы я предложил поднять продажи нашего офисного программного обеспечения и операционной системы, это ваша ответственность - улучшить продажи. Это ваша проблема!" Пол Аллен повысил голос.

"Раз вы считаете, что я не силен в продажах, может, вы возьмете меня на себя? Я помню, когда ты отвечал за продажи, у нас был отрицательный рост". ответил Балмер.

После того как Фэн Юй был выгнан из совета директоров, Пол Аллен начинает преследовать Балмера. Но Балмер не из тех, кто отталкивает!

Более того, Балмер знает, что Билл Гейтс поддерживает его.

Сейчас Билл Гейтс сожалеет о своем необдуманном решении. Ему следовало подождать, пока Microsoft наладит каналы сбыта в Китае, прежде чем ссориться с Фэн Юем.

Из-за решения Билла Гейтса компания Microsoft пострадала, и Билл Гейтс удивлен тем, что Фэн Юй не беспокоится о прибыли Microsoft.

Балмер объяснил Биллу Гейтсу причину снижения продаж в Китае.

У Lenovo Group есть дочерняя компания Lenovo Kingsoft, которая также является компанией по производству программного обеспечения. Основным продуктом этой компании являются антивирусы и офисное программное обеспечение.

Microsoft была застигнута врасплох, когда Lenovo Kingsoft представила WPS97. Это

программное обеспечение полностью совместимо с офисным ПО и Windows. Но цена на WPS97 составляет лишь пятую часть от Microsoft Office.

Более того, WPS97 имеет больше функций, а китайская версия по отзывам пользователей намного лучше, чем Microsoft Office.

Это программное обеспечение при поддержке Lenovo заставило никого в Китае не спрашивать о Microsoft Office.

Имея что-то лучшее и более дешевое, кто будет тратить деньги на что-то более дорогое и неполноценное.

Кроме того, программное обеспечение Lenovo Kingsoft продается в пакете. Например, Kingsoft Dictionary, Kingsoft Anti-Virus и WPS97 продаются вместе.

Не только китайцы заинтересованы в этих пакетных продажах. Даже американцы тоже будут заинтересованы.

Это похоже на то, как если бы Microsoft объединила свою операционную систему и Office вместе, их продажи были бы хорошими. Это происходит потому, что потребители чувствуют, что они получили хорошую сделку, когда покупают пакет.

Сначала Билл Гейтс думал так же, как и Пол Аллен. Он думал, что они закрепились в Китае, поскольку их операционные системы хорошо продаются. Китайцы должны были привыкнуть к Microsoft Windows, и она должна быть такой же, как и их программное обеспечение Office.

Но Microsoft не ожидала, что WPS97 намного лучше и дешевле, чем их Office.

WPS97 также предоставляет бесплатные обновления и имеет хорошее послепродажное обслуживание. Во всех городах и большинстве округов Китая есть офисы послепродажного обслуживания Lenovo. С такой сильной сетью Lenovo становится лидером рынка в Китае, и никакие другие бренды не могут конкурировать с ними.

Lenovo стала лидером рынка ПК и программного обеспечения в Китае.

Кроме WPS97, Lenovo Kingsoft также разработала программное обеспечение для рисования, систему для супермаркетов, систему для интернет-кафе, систему Office OA и т.д.

Билл Гейтс задался вопросом, прав ли Балмер. После ухода Фенг Ю, Microsoft потерпит неудачу на китайском рынке.

Пол Аллен все еще спорил с Балмером, а остальные директора молчали. Не то чтобы они не хотели прекращать ссору, но кроме Билла Гейтса, никто в Microsoft не мог остановить Пола Аллена.

"Хватит. Пол, Стив, прекратите спорить. Мы должны придумать решение, чтобы улучшить наши продажи и вернуть себе долю рынка". хмуро сказал Билл Гейтс.

"Раз Пол считает себя лучше, пусть он скажет нам, что мы должны делать. Я бы хотел поучиться у того, кто ничего не получил после поездки в Китай для проверки нашего продукта Gbox. Хмф!" Балмер хмыкнул.

"Рекламируйте! Мы будем рекламировать в Китае, чтобы больше людей узнали, что наша

продукция самая лучшая!". сказал Пол Аллен.

"Где вы собираетесь взять бюджет на рекламу? У нас нет бюджета, выделенного на это, и мы провели сравнение с Lenovo Kingsoft. WPS97 имеет больше функций, чем наш Office, и стоит намного дешевле нас. Если вы потребитель, будете ли вы пользоваться нашими продуктами?" ответил Балмер.

Что это за глупая идея? С таким же успехом они могли бы снизить розничную цену на Office, чем тратить деньги на рекламу. Это может быть более эффективно.

Microsoft - это большой бренд, но в Китае Lenovo Kingsoft также является большим брендом. Кроме того, продукция Lenovo Kingsoft экспортируется в Восточную Европу, а у Microsoft нет никакого рынка.

Билл Гейтс посмотрел на остальных директоров. "У вас у всех есть какие-нибудь предложения?"

Все молчали, и Балмер медленно произносит. "Единственное решение - ускорить разработку программного обеспечения Office и сделать наш продукт лучше, чем у них. Таким образом, мы сможем быть конкурентоспособными. Даже если мы сейчас снизим цены, это бесполезно".

Пол Аллен ничего не ответил. Он никогда не ожидал, что продукты Microsoft будут отставать от китайского продукта. Как Microsoft может отставать от других в своей самой сильной области?

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2088732>