

На дворе почти 2001 год, и Фэн Юй приехал в Сиэтл. Джефф Безос позвал Фэн Юя, чтобы сообщить хорошие новости.

"Все, я хочу поделиться хорошей новостью. Благодаря увеличению прибыли в четвертом квартале, Amazon наконец-то получил прибыль с момента своего создания!!!"

Все директора и топ-менеджеры развеселились и захлопали. Amazon наконец-то зарабатывает деньги после стольких лет.

Amazon уже давно имеет право на листинг, но главный акционер выступал против этого. Именно поэтому Amazon не была включена в листинг во время интернет-бума.

Все акционеры и директора ругали Фэн Юя за его спиной. Если бы Amazon получила листинг в 1997 году, акционеры могли бы сбросить свои акции в 1999 году, и прибыль была бы как минимум в десять раз больше их инвестиций!

Посмотрите на eBay. После выхода на биржу стоимость компании выросла в 100 раз. Даже если Amazon не так хороша, как eBay, разрыв не должен быть слишком большим. Акционеры считают, что акции Amazon могут быть даже более популярными, чем eBay, поскольку главным акционером компании является Фэн Юй. Имя Фэн Юя придаст инвесторам уверенность в том, что дела у этой компании пойдут хорошо!

Фэн Юй - самый молодой миллиардер в мире и в настоящее время является вторым самым богатым человеком в мире. Он также выиграл у Сороса и известен своими победами на финансовом рынке.

Но Фэн Юй просто отказался позволить компании пройти листинг. Он будет продолжать вливать средства в компанию, когда это будет необходимо. Джефф Безос также поддержал решение Фэн Юя, а остальные миноритарные акционеры ничего не могут сделать.

Помощник Фэн Юя, Ральф, сказал миноритарным акционерам, что они могут продать свои акции, если их не устраивает решение Фэн Юя. Фэн Юй приобретет их акции по цене на 10% выше рыночной.

Миноритарные акционеры никогда не продадут свои акции!

Первоначально акционеры хотели сбросить свои акции, чтобы получить прибыль после выхода компании на биржу. Но позже они осознали потенциал Amazon.

Магазин электронной коммерции более выгоден и может позволить покупателям легко сделать более разнообразный выбор.

В США многие семьи со средним доходом живут в пригородах, где лучше экология и больше домов.

Большинство семей ходят за продуктами раз в неделю, и покупать недельный запас слишком утомительно. Иногда ради одного продукта приходится искать по всему супермаркету.

Но с Amazon все становится проще. Всего за несколько кликов покупатели могут найти то, что им нужно, и просто ждать, когда товар будет доставлен после оформления заказа.

На начальном этапе Amazon практикует наложенный платеж. Но некоторые клиенты считают

это неудобным, так как им нужно было готовить мелочь.

Но позже Amazon изменил систему оплаты на интернет-банкинг. Все больше покупателей стали доверять Amazon, и количество клиентов увеличилось.

Amazon также увеличил разнообразие своей продукции. На Amazon стали появляться все легальные товары. Клиенты могут покупать на Amazon от мелких товаров, таких как зубочистки, до крупных товаров, таких как холодильники и стиральные машины.

Эти акционеры заметили, что количество зарегистрированных пользователей и продажи увеличились, и убытки Amazon начали уменьшаться.

Хотя эти акционеры держат очень мало акций, они твердо уверены, что акции, которыми они владеют, очень скоро принесут им высокий доход.

Amazon планирует выйти на рынок Южной Америки, а с большим рынком прибыль будет выше.

Год назад Amazon открыл музыкальный магазин, где продаются всевозможные товары, связанные с музыкой, такие как CD, MD, DVD, усилители, наушники и т. д. Он также предоставляет возможность загрузки MP3.

В то время многие акционеры, включая некоторых директоров, выступили против этой идеи. Концепция загрузки музыки хороша, но кто будет ее покупать?

Но очень скоро акционеры поняли, для чего нужен этот сайт. На AIWA подала в суд Ассоциация звукозаписывающей индустрии Америки, а MP3-плееры стали популярны в США, Северной Америке, Азии и Европе. Количество скачиваемых MP3-файлов резко возросло.

Поскольку у Amazon больше клиентов, Amazon стал одним из дистрибьюторов AIWA.

Многие люди предпочитают скачивать музыку из музыкального магазина Amazon, и их количество скачиваний выше, чем на сайте AIWA.

Сейчас в музыкальном магазине Amazon ежемесячно загружается более миллиона файлов. После того, как AIWA запустила свой последний MP3-плеер, количество загрузок снова возросло. Музыкальный магазин и категория книг приносят большую часть прибыли Amazon.

В прошлом месяце музыкальный магазин Amazon объединился с музыкальным сайтом AIWA, и количество загрузок еще больше возросло.

Акционеры и топ-менеджеры Amazon были впечатлены прозорливостью Безоса. Но Джефф Безос в глубине души знал, что изначально он был против этой идеи.

Представитель Фэн Юй, Ральф, попросил его создать этот музыкальный магазин. Будучи основным акционером, Фэн Юй никогда не вмешивался в деятельность Amazon. Он лишь сказал Джеффу Безосу не выходить на рынок Китая и Восточной Европы.

Но Фэн Юй просит Джеффа Безоса открыть этот музыкальный магазин. Это означает, что Фэн Юй серьезно относится к загрузке MP3, и Джефф Безос должен был выполнить этот приказ.

Таким образом, Джефф Безос получил заслугу за то, что сделал это.

Теперь Amazon - это не только крупнейший книжный интернет-магазин. Он также является крупнейшим музыкальным интернет-магазином и интернет-магазином розничной торговли.

Нынешний слоган Amazon - "Самый большой книжный магазин Земли" - звучит очень высокомерно.

Но никто не может ничего сказать, так как у Amazon самый широкий выбор товаров и количество пользователей.

Конечно, по своей стоимости Amazon отстает от других интернет-компаний, так как они еще не вошли в список.

Сейчас Amazon готовится изменить свой слоган на "Самая клиентоориентированная компания Земли". Многие компании делают акцент на обслуживании клиентов, но Amazon добавила слова "самая клиентоориентированная компания Земли" впереди, в результате чего многие компании напали на Amazon.

Но эти нападки не повлияли на развитие Amazon и помогли ей стать более популярной.

Если бы Джефф Безос не вкладывал 30% дохода в маркетинг, многие Amazon стали бы убыточными еще несколько месяцев назад.

Но еще не поздно, и Фэн Юй доволен результатами деятельности компании.

Это успех, когда другие интернет-компании теряют деньги, а Amazon получает прибыль!

Фэн Юй скрестил ноги и начал читать финансовый отчет. Он хотел узнать, какие сюрпризы готовит ему Amazon.

Но когда Фэн Юй увидел прибыль, он закатил глаза.

Прибыль составила чуть больше 30 000 долларов США.

Черт! Крупнейшая в мире компания электронной коммерции заработала всего 30 000 долларов США за год, и все еще хочет объявить это хорошей новостью?!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2089605>