

Представители четырех банков были шокированы. PayPal - это тоже компания Фенга?!

PayPal разработан не eBay. Его разработала другая компания, но их первый крупный клиент - eBay. eBay думала приобрести PayPal, но Кириленко ее остановил.

Это произошло потому, что PayPal приобрел Фэнг Ю.

eBay планировал потратить 300 миллионов долларов США на приобретение PayPal. Тем не менее, акционеры PayPal считали, что PayPal стоит не менее 600 миллионов. Хотя PayPal не котируется на бирже, оценочная стоимость компании составляет около 100 миллионов долларов США.

Предложение eBay о приобретении компании провалилось из-за разницы в цене. Фэн Юй немедленно попросил Ральфа провести переговоры с PayPal и приобрести ее любой ценой.

В конце концов, Фэн Юй выкупил PayPal за 600 миллионов долларов США. Он передал двум основателям PayPal 4% акций и позволил им продолжать управлять PayPal. Фэн Юй также передал команде разработчиков 2% акций компании и попросил их продолжать поддерживать PayPal.

Имея PayPal, почему Фэн Юй все еще хочет разработать мобильную платежную платформу?

На это есть две причины. Во-первых, платформа мобильных платежей отличается от PayPal. Вторая причина заключается в том, чтобы не стать мишенью для всей отрасли. Когда компания превращается в монополиста, она становится мишенью для нападков. Например, Microsoft почти насильно разделили, а Yahoo пришлось разделить на Yahoo US, Yahoo Asia и т.д.

Вместо того, чтобы быть вынужденным делиться, Фэн Юй мог бы создать себе конкурента. Таким образом, его компания не будет обвинена в монополизации рынка. Обе компании смогут лучше захватить весь рынок сторонних платежных платформ.

В предыдущей жизни Фэн Юя направление PayPal и eBay отличалось от мобильной платежной платформы. PayPal эквивалентен кредитной карте в интернете, в то время как мобильная платежная платформа похожа на банкоматную карту в интернете.

PayPal начинал как интернет-банк и постепенно превратился в добродетельную кредитную карту. Мобильная платежная платформа изначально была разработана как гарант и постепенно превратилась в добродетельный банкомат.

PayPal взимает высокие комиссии за транзакции, и это их основной источник прибыли. Платформа мобильных платежей сфокусирована на истории транзакций и больших данных. Это более важно, чем взимание платы за транзакции, но это посягает на прибыль этих банков.

Вот почему в прошлой жизни Фэн Юя PayPal развивался быстрее, чем мобильная платежная платформа за границей, из-за подавления со стороны банков. Банки знали важность данных о транзакциях и не позволят другим компаниям легко получить их.

Payraу более благосклонна к покупателям и позволяет покупателям останавливать транзакции во время споров. Мобильная платежная платформа стоит на стороне продавца. Amazon использует модель B2C, и это компания Фэн Юя. Он должен защищать интересы продавца и предотвращать случаи, когда покупатель отказывается платить после покупки.

Раурал больше подходит для западных людей, которые любят тратить свои будущие деньги. В то же время мобильная платежная платформа больше подходит для азиатов, которые предпочитают не тратить деньги в кредит. Даже до возрождения Фэн Юй многие китайцы не владеют кредитными картами в течение всей своей жизни. Многие люди в Европе и США обращаются за кредитными картами, как только достигают установленного законом возраста, когда они могут их оформить.

Кредитные карты могут стимулировать потребительские расходы, но они также легко могут сформировать долговой кризис. Человеку не обязательно иметь доход, чтобы получить кредит в банке А, получить кредитную карту банка В для погашения задолженности по кредитной карте в банке А, а затем получить кредитную карту банка С для погашения задолженности банка В.

Займы и своевременное погашение могут повысить кредитный рейтинг человека, и его кредитный лимит может быть увеличен. Таким образом, этот человек может не работать и иметь деньги на расходы.

Но если в какой-либо части этого цикла возникают проблемы, человек становится банкротом. Как только этот человек станет банкротом, его долг превратится в безнадежный долг, и если один или два человека так поступают, это нормально. Но если так поступают более одного-двух миллионов человек, это приведет к финансовому кризису.

Поэтому Раурал и мобильные платежные платформы очень разные, и обе компании могут вступить в сотрудничество в будущем, но никогда не объединятся.

Конечно, в прошлой жизни Фэн Юя мобильные платежные платформы ограничены Китаем. Валютой транзакций является юань, а Раурал в основном использует доллары США. Поэтому Раурал более успешен, чем мобильные платежные платформы.

Но после того, как мобильные платежные платформы вошли в США, они стали успешными. Самым большим преимуществом мобильных платежных платформ является низкая комиссия за транзакцию. Мобильные платежные платформы берут на себя часть расходов, а банки освобождают их от части.

Имея на руках данные о транзакциях, мобильные платежные платформы не беспокоятся о том, что у них нет возможности заработать. Более того, платформа мобильных платежей имеет семидневный клиринг, что позволяет ей иметь достаточный денежный поток. Это все равно, что использовать деньги своих клиентов для инвестирования и получения прибыли.

Когда Фэн Юй рядом, а мобильная платежная платформа не может получить инвестиционный доход больше, чем плата за транзакцию, они должны просто закрыться!

Еще одно большое различие между мобильной платежной платформой и Раурал заключается в том, что продавцы Раурал могут немедленно снять наличные. В отличие от этого, мобильная платежная платформа требует подтверждения покупателя. Если его нет, продавцу приходится ждать семь дней, а покупатели также могут отложить свои платежи.

У этих двух типов сторонних платежных платформ есть и другие различия. Конечно, у обоих есть и сходства, например, они оба являются онлайн-платежными сервисами и ориентированы на схожие группы покупателей.

Фэн Юй не будет объяснять подробности представителям этих банков. Эти банки готовы принимать Раурал, поскольку они получают высокую прибыль, но мобильная платежная

платформа отнимет у них огромный кусок прибыли.

"Господин Фенг, мы можем помочь Raupal развиваться быстрее, но мы считаем, что платформа мобильных платежей не подходит". Представитель American Express сказал.

"Не подходит? Почему она не подходит? Я все равно буду платить вам все комиссионные за транзакции.

. У нас будет много пользователей, и это выгодно и для развития ваших банков. Поэтому вы все должны предоставить нам скидку на комиссию за транзакцию".

"Господин Фэн, эта мобильная платежная платформа будет нарушать конфиденциальность пользователей. Мы считаем, что это неправильно".

Нарушит конфиденциальность пользователей?! Чушь! Вы все говорите так, как будто ваши банки не используют данные ваших клиентов.

Эти банки просто хотят держать все транзакции при себе и не позволять другим знать об этом.

"Что если я позволю вам всем инвестировать в эту мобильную платежную платформу в будущем?" Фэн Юй позволит им владеть незначительной долей в этой платформе в будущем за их поддержку.

"Еще слишком рано говорить об этом. Если мы можем инвестировать в нее сейчас, мы могли бы рассмотреть такую возможность". ответил представитель Citibank.

Представитель Citibank хочет получить акции компании и стать одним из боссов этой платформы.

"Кем вы все себя возомнили?! Все вы можете уходить! В США есть другие банки!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2089732>