"Фенг, Лю, я думаю, вы все должны смотреть правде в глаза. Когда речь идет о ПК, мы, IBM, лучшие". подчеркнул Герстнер.

Да, 10 лет назад IBM определенно была лучшей. Но после того, как они переключили свое внимание на программное обеспечение, они потеряли статус лидера отрасли и теперь даже отстают от HP и Lenovo. Если бы не долгосрочные контракты с крупными корпорациями в США, IBM могла бы вылететь из пятерки ведущих компаний по производству ПК.

В прошлой жизни Фэн Юя компания Lenovo приобрела бизнес IBM по производству ПК, и продажи компьютеров IBM резко упали. Правительство США перешло к другим производителям, так как боялось, что Lenovo создаст "черный ход" в их компьютерах! Это также является причиной, по которой правительство Китая настаивает на разработке собственных ПК.

"Я не знаю, как вы определяете лучшее. Кроме бренда IBM, характеристики, дизайн и продажи ПК IBM не являются лучшими. Вы все должны признать, что даже HP и Dell лучше вас всех на североамериканском рынке. Вы все также отстаете от других компаний в Европе. Азия, рынок с большим потенциалом, теперь контролируется нами, Lenovo".

"Некоторые технологии IBM по-прежнему являются самыми передовыми в мире, но ПК не зависит от одной или двух передовых технологий. Если кто-то собирается купить ПК, он будет рассматривать все его аспекты. IBM позиционировала себя как ПК высокого класса, но я не вижу, какая часть технических характеристик считается высоким классом. Повышение цены ПК на основе бренда - это глупый шаг".

Лю Чуаньчжи прямо сказал об этом Герстнеру. Он отметил, что IBM использует лояльность к бренду для продажи своих ПК. Хотя IBM является известным брендом, по мере снижения качества ее продукции, продажи также будут падать.

Это правда. Многие люди жаловались, что в последние два года продуктам IBM не хватает инноваций и дороговизны. Настоящий ПК высокого класса должен иметь лучшие технические характеристики, чем другие ПК. Но характеристики ноутбуков IBM хуже, чем у других ноутбуков!

"Но в Северной Америке Lenovo не может сравниться с IBM.

Вот почему я считаю, что IBM должна отвечать за Северную Америку. Lenovo может курировать продажи в Китае и других частях Азии. Таким образом, мы сможем лучше распределить наши ресурсы".

Фэн Юй перебивает. "Вы думаете, что без помощи IBM компания Lenovo не сможет выжить на североамериканском рынке? Многие крупные корпорации в Северной Америке, такие как eBay и Amazon, используют ПК Lenovo. Конечно, компании с высоким потенциалом, такие как Nvidia, Kingston и Google, также используют ПК Lenovo. Если мы хорошо продвинем наши продукты на рынке, просто за счет ценового преимущества, мы сможем отхватить большую часть доли рынка."

"В Европе у нас есть такие сильные партнеры, как Philips и Thomson. Это бренды потребительской электроники мирового класса, и продажи Lenovo в Европе неуклонно растут. Мы также являемся лидерами на рынке Восточной Европы."

"Фенг, мне кажется, вы принизили эффект нашего бренда. Это Северная Америка, а не Азия или Европа. У нас, IBM, много постоянных клиентов". ответил Герстнер. "Кроме того, у нас

много розничных магазинов, а это то, чего вам всем не хватает".

Фэн Юй улыбнулся и спросил Герстнера. "Как вы думаете, что произойдет, если я буду поддерживать и рекламировать Lenovo?".

Фэн Юй говорит несерьезно, так как лично он не заинтересован в том, чтобы быть представителем.

Герстнер ошарашен. Фэн Юй собирается рекламировать ПК Lenovo?! Но он не любит быть в центре внимания.

Если Фэн Юй будет поддерживать и рекламировать Lenovo, потребители действительно могут перейти на Lenovo. Они бизнесмены, но в глазах обычных людей они более выдающиеся, чем знаменитости. Они знают, как много продаж может увеличить знаменитость высшего класса за счет поддержки. IBM уже нанимала некоторых знаменитостей для рекламы своей продукции".

Лю Чуаньчжи добавил. "Я думаю, если мы будем сотрудничать, Lenovo должна контролировать продажи, и я гарантирую, что прибыль IBM вырастет. Я буду продавать ПК IBM, как Lenovo, без предвзятости".

Герстнер и Палмизано обменялись взглядами. Они поняли, что являются аутсайдерами в этих переговорах.

С каких это пор IBM стала аутсайдером в деловых переговорах?!

Лю Чуаньчжи говорит им передать продажи IBM PC компании Lenovo, включая продажи на североамериканском рынке. Это также включает все каналы распространения IBM.

Возможно, все это не считается бесценным, но это очень ценно.

Что еще более важно, продажи ПК IBM должны зависеть от Lenovo. Хотя IBM сместила акцент на разработку программного обеспечения, ее ПК по-прежнему приносят прибыль. Это равносильно тому, чтобы отдать свой бизнес по производству ПК компании Lenovo.

Обещание Лю Чуаньчжи относиться к IBM так же, как к Lenovo, невозможно. Если для обоих брендов будут приложены одинаковые маркетинговые усилия, Lenovo будет иметь ценовое преимущество, а ПК IBM не будут расти.

У Герстнера внезапно возникает ощущение, что Lenovo пытается приобрести бизнес IBM по производству ПК!

Герстнер тут же выбрасывает эту мысль из головы, поскольку это невозможно. Какая компания осмелится приобрести бизнес IBM по производству ПК? IBM является основателем ПК!

Передача прав на продажу ПК компании Lenovo Group равносильна передаче половины спасательного круга IBM PC.

Ни одна компания не превосходит Lenovo в области дизайна и разработки ПК. Lenovo продемонстрировала свою конкурентоспособность в настольных компьютерах и ноутбуках. Их цены, дизайн, технические характеристики и брендинг выделяли их среди конкурентов!

Герстнер посмотрел на Лю Чуаньчжи, и в его глазах появилось желание приобрести бизнес IBM по производству ПК.

Предположим, IBM продаст свой бизнес ПК компании Lenovo Group... нет. В таком случае его следует объединить с Lenovo Group, IBM получит взамен акции Lenovo Group. В то же время они смогут сосредоточиться на разработке программного обеспечения, серверов и новых технологий. Это также может быть хорошо для них.

Microsoft смогла достичь того уровня, на котором она находится сейчас, благодаря поддержке IBM в прошлом. Многие люди говорили, что если бы IBM приобрела Microsoft, то сохранила бы свою позицию лидера отрасли.

Сейчас Microsoft превзошла IBM, и, возможно, IBM будет легче вернуть себе позицию лидера, если они сосредоточат все свое внимание на одной области.

"Примите решение. Вы все должны знать, как это сотрудничество принесет пользу IBM". сказал Фэн Юй.

"Фэн, я думаю, что ни одна другая компания не примет такого важного решения поспешно. Передача продаж важного продукта другой компании - это серьезное решение. Нам нужно обсудить его с советом директоров. Но мы скоро дадим вам ответ". ответил Герстнер.

Фэн Юй также не ожидал, что IBM согласится на этой встрече. Но он может сказать, что Герстнер и Палмизано колеблются, и этого достаточно.

Остальное Фэн Юй поручит Лю Чуаньчжи.

"Я буду ждать ваших хороших новостей".

http://tl.rulate.ru/book/12677/2090111