

"Менеджер Ши, вы здесь, чтобы сообщить мне хорошие новости?" Фэн Юй нажал кнопку ESC. Он собирался выиграть эту игру Warcraft 3.

"Конечно. Китайский веб скоро будет загружен, и мы загрузили данные всех школ и улиц. Мы даже получили данные некоторых государственных предприятий, компаний и т.д., и мы уверены, что сможем заполнить чьи-то данные." Ши Дачжу взволнованно сказал.

"О, это хорошая новость. Вы уверены в быстром увеличении числа пользователей? Не будьте как старый Ма. Он утверждал, что превзойдет eBay Yi Qu за месяц, но ему понадобился один месяц и одна неделя."

"Хаха... один месяц и одна неделя - это тоже чудо. В конце концов, Taobao начинал с нуля пользователей и получил более 3 миллионов пользователей. Но я не ожидал, что число пользователей eBay Yi Qu также быстро увеличится. У меня есть идея, как быстро увеличить количество пользователей китайского Интернета. Мы можем продвигать ее в университетах".

"Продвигать в университетах? Это значит, что вы хотите, чтобы студенты использовали этот сайт для поиска своих друзей из средней и старшей школы? Это хорошая идея, но пользователи будут ограничены молодыми людьми. Наша цель создания этого сайта - для всех демографических групп".

Продвижение сайта в университетах - это то, чем занимался этот сайт в прошлой жизни Фэн Юй. Компания использовала рекламу и листовки, чтобы привлечь студентов университетов к регистрации, что сделало их первой партией пользователей.

Но сайт в прошлой жизни Фэн Юя называется On Campus, и он продает идею связи с бывшими одноклассниками. Это похоже на Facebook, но Facebook быстро вырос, и его пользователи не ограничиваются студентами.

"Но большинство пользователей ПК - молодые люди. Многие пожилые люди все еще используют два пальца для набора текста и не могут даже общаться в QQ. Многие из них даже не знают, как отправлять SMS-сообщения". Ши Дачжу нахмурился.

"Не надо смотреть свысока на их способности к обучению, ПК сейчас намного проще в использовании. Ты еще помнишь, как было трудно, когда ты впервые использовал ПК?"

Многие функции теперь можно решить простым щелчком мыши. Люди могут научиться печатать, и многие знают, как использовать пиньинь. Sohu и Tencent разрабатывают систему ввода пиньинь, и я слышал, что Baidu также разрабатывает свою систему ввода. В будущем им будет легче набирать текст".

"Но это все еще сложно. Хотя многие знают о пиньинь, многие люди все еще используют диалекты. Слова, которые они набирают, - это не те слова, которые они хотят".

"Lenovo Group разработала интересный продукт, который модифицирован из блока для рисования. Он называется блокнот для письма. У него есть специальная ручка, и когда вы пишете на доске, слова появляются на компьютере. В настоящее время существует два режима. В одном режиме ПК распознает слова на основе штрихов, а в другом - непосредственно отражает все, что вы написали. Я думаю, что многие люди умеют писать". Фэн Юй улыбнулся.

"Lenovo разработала такой хороший продукт? Если этот продукт будет доступен, все станет намного проще. В конце концов, большинство неграмотных людей не будут покупать ПК".

воскликнул Ши Дачжу. "Может, нам стоит дать объявление и раздать листовки в некоторых офисных зданиях и на заводах?"

Фэн Юй покачал головой. "Вы можете раздавать листовки в университетах, но не стоит делать это на рабочих местах. Есть другое место, которое подходит нам для рекламы. Интернет-кафе".

Интернет-кафе? Ши Дачжу задумался на некоторое время и решил, что это хорошая идея. Интернет-кафе сейчас очень популярны, и большинство из них расположены возле школ и в густонаселенных районах.

Многие люди все еще не могут позволить себе ПК и ходят в интернет-кафе, чтобы поиграть в игры, отправить электронную почту, пообщаться в QQ и т.д. Большинство пользователей Интернета в Китае собираются в интернет-кафе!

"Менеджер Фенг, как мы собираемся захватить остальных пользователей? Одних интернет-кафе недостаточно. Я знаю, что Sina и другие компании будут рекламировать нас, но эта реклама нацелена на интернет-пользователей. Есть еще много пользователей, которые не выходят в интернет. Как мы собираемся привлечь их к регистрации?"

" Ши Дачжу искренне спросил.

Ши Дачжу знает, что Фэн Юй - гений в маркетинге и продвижении товаров.

"Менеджер Ши, вы забыли, как вы продвигали свой продукт?" Фэн Юй намекнул.

Мой продукт? Золотой партнер? Я размещал рекламу в газетах, в Интернете и на телевидении. Подождите... Менеджер Фэн говорит о телевизионной рекламе?

Разве можно рекламировать сайт по телевизору? Никто никогда этого не делал!

Кроме того, реклама на телевидении очень дорогая. Рекламные слоты местных телеканалов все еще в порядке, но рекламные слоты CCTV сильно подорожали. Даже спутниковые телеканалы из других провинций тоже подорожали. На начальном этапе этот сайт не принесет никакой прибыли, а они потратили много средств на его разработку. Если они будут так много тратить на рекламу, у компании не останется резервных средств.

"Менеджер Ши, вы думаете, что это смешно - рекламироваться на телевидении? Если вы никогда не попробуете, откуда вы знаете, что это не сработает? Это может быть дорого, но плата за рекламу - ничто, если мы сможем привлечь пользователей. Посмотрите на QQ. Изначально он бесплатный, но они могут получать прибыль за счет других платных услуг, и в будущем их прибыль будет расти. Почему Таобао отменил комиссионные для продавцов? Они сделали это, чтобы привлечь покупателей. Когда у вас много пользователей, вы можете получать прибыль из других областей. Мы предоставляем качественные услуги, и они не могут быть бесплатными вечно".

В прошлой жизни Фэн Юя интернет-компания Ши Дачжу использовала телевизионную рекламу для своего продвижения. Многие люди смеются над этой нелепой рекламой. Женщина улыбается сама себе перед компьютером, и никто не знает, что она смотрит.

Но именно из-за этой нелепой рекламы людям становится любопытно. Когда они заходят на сайт, их привлекает игра и приносит Ши Дачжу высокую прибыль.

В прошлой жизни Фэн Юй многие интернет-компании рекламировались на телевидении.

Например, Baidu, 58.com, ganji.com, 51job и т.д.

рекламировались на телевидении, в Интернете, на листовках и билбордах, чтобы привлечь пользователей.

Некоторые из этих компаний начинают использовать размещение продукции в сериалах и фильмах для продвижения своих товаров. Это делается для того, чтобы позиционировать себя в сознании потребителей. Как только кто-то подумает о чем-то, ему на ум придут веб-сайты!

Ши Дачжу спросил. "Как мы будем делать эту рекламу? Что мы будем продвигать в рекламе?".

"Я уже думал о теме этой рекламы. Мы будем рекламировать наш сайт, используя эмоции!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2091141>