

"Менеджер Фэн, вы хотите сказать, что мы должны начать производство ТВ-боксов прямо сейчас?!" Чжун Цинсянь нахмурился, глядя на Фэн Юя.

"Именно так. Что случилось?" Фэн Юй озадачен. Китай начал прокладывать телевизионные кабели к деревням и т.д. в 1998 году. Хотя некоторые сельские районы до сих пор используют телевизионные антенны для приема телевизионных сигналов, большая часть Китая теперь может принимать кабельное телевидение.

В городах появились спутниковые телевизоры и телевизионные приставки. Эти ТВ-приставки производятся дочерней государственной компанией и продаются не очень хорошо. Большинство людей по-прежнему считают, что абонентская плата слишком дорогая.

Многие считают, что смотреть кабельное телевидение - это уже роскошь, и нет необходимости иметь так много каналов. Конечно, некоторые кабельные телевизоры могут принимать более десятка каналов, но они гораздо дешевле. ТВ-приставка может принимать больше каналов, но плата за нее слишком высока!

Еще одно преимущество просмотра кабельного телевидения - использование сплиттерной коробки для подключения к нескольким телевизорам при оплате одной подписки. Но ТВ-бокс не может этого сделать. Для каждого телевизора требуется ТВ-бокс. Если у вас три телевизора, вам нужно три ТВ-бокса и платить за три подписки!

Многие люди не готовы платить за одну подписку, не говоря уже о трех подписках.

Китайская компания Guang Dian выбрала 49 городов для пилотного тестирования своих ТВ-приставок. С начала прошлого года до настоящего времени насчитывается более 100 000 пользователей ТВ-боксов.

Но большинство пользователей ТВ-боксов - это государственные служащие и топ-менеджеры государственных и частных компаний, так как именно их компании платят за них, и пользователи не будут чувствовать себя ущемленными.

ТВ-боксы эти люди не покупали. Они получили их бесплатно от компаний кабельного телевидения и будут возмещать затраты за счет своей абонентской платы. Конечно, эти пользователи участвуют в испытаниях, и некоторые не будут продолжать пользоваться услугой.

Но в начале следующего года ТВ-бокс неожиданно станет популярным. Высшее руководство планирует внедрить цифровое телевидение, и западные страны уже начали это делать в 1998 году.

Из прежней жизни Фэн Юя ТВ-боксы войдут в дома более чем миллиона семей. Популярность распространяется из прибрежных регионов на юго-востоке и городов, где проводились пробные испытания. Он вспомнил, что очередь в его семье была после миллиона, а это значит, что в 2004 году было не менее 1 миллиона пользователей ТВ-боксов.

Будучи основным мировым производителем ТВ-боксов, Китай экспортировал большой объем. Это означает, что в следующем году продажи ТВ-боксов достигнут по крайней мере нескольких миллионов единиц. Еще достаточно времени, чтобы выйти на этот рынок, и будет слишком поздно, если они упустят эту возможность.

"Менеджер Фэн, вы планируете экспортировать эту ТВ-приставку?"

Чжун Цинсянь не мог видеть потенциал этой ТВ-приставки в Китае. Многие люди могут даже не знать об этом устройстве.

В прошлом "Бытовая техника ветра и дождя" всегда представляла свою продукцию в Китае. Они экспортировали их только после того, как контролировали китайский рынок.

Этот продукт популярен только за рубежом, а в Китае все еще только начинается. Это означает, что на этот раз им придется ориентироваться в первую очередь на зарубежный рынок.

Какую бы электронную продукцию ни представили Wind и Rain, китайский рынок будет составлять большой процент. Но на этот раз они будут делать все наоборот, и это легко может привести к неудаче.

Если этот продукт провалится за границей, это сильно повлияет на бренд. Wind and Rain зарекомендовала себя на международном рынке, потому что все их продукты успешны.

Если у Wind and Rain будут предыдущие неудачи, все еще может быть хорошо. Но если эта ТВ-приставка станет первым неудачным продуктом Wind and Rain, это может существенно повлиять на рост компании.

"Мы будем выходить как на внутренний, так и на зарубежный рынок. Я знаю, что многие люди в Китае до сих пор не слышали об этом устройстве. Но в течение следующих трех лет ТВ-боксы станут очень популярными. Возможно, к 2006 году их число превысит 10 миллионов пользователей. Кроме того, сейчас ТВ-боксы на подъеме за рубежом. Мы не должны упустить эту возможность".

"Тогда что мы будем производить: приставку для кабельного телевидения или приставку для наземного телевидения?"

Только не говорите мне, что вы думаете о производстве спутникового телевидения?!" Чжун Цинсянь вдруг вспомнила, что Фэн Юй упоминал, что собирается купить спутник.

"А что в этом плохого? Наземные ТВ-приставки устарели. Хорошо продаются только приставки для кабельного и спутникового телевидения. Спутниковые ТВ-приставки предназначены для экспорта, а кабельные ТВ-приставки - для внутреннего рынка. Конечно, мы также должны разработать гибридные, многофункциональные и высокой четкости ТВ-боксы".

Помимо основной функции просмотра телевизора и цифрового телевидения, должны появиться ТВ-боксы с другими функциями, такими как цифровое вещание высокой четкости, подключение к Интернету, обновление программного обеспечения, видеозвонки, воспроизведение видео, воспроизведение музыки, покупки, игры и т. д.

В будущем ТВ-боксы будут иметь более сложные функции. Билл Гейтс хотел, чтобы компания Microsoft вышла на рынок ТВ-боксов с этим типом ТВ-боксов с множеством функций, особенно с модемом.

Многие люди должны были использовать ТВ-бокс, который позволяет пользователю выходить в Интернет.

"Технология для этого устройства должна быть простой, и мы будем начинать с нуля. У нас достаточно времени?" Чжун Цинсянь слегка обеспокоен.

"У нас будет достаточно времени. Печатная плата для этого устройства не должна быть сложной. С опытом нашей компании, они могут легко разработать эту технологию на основе реинжиниринга устройств других компаний. После этого мы можем импровизировать с нашими идеями и представить многофункциональную ТВ-приставку, чтобы захватить рынок высокого класса. Сложности могут возникнуть только с чипом и программным обеспечением. Тем не менее, я верю, что Lenovo Kingsoft и другие компании могут помочь нам в этом".

"А как насчет маркетинга?"

"Мы можем позволить Chang Hong заниматься маркетингом в Китае. Они продают телевизоры, и продажа этого ТВ-бокса не должна стать проблемой. Кроме того, не забывайте, что высшее руководство поддерживает Chang Hong. Кроме того, это брендовый продукт, и он должен продаваться лучше, чем у других компаний".

"Наши дистрибьюторы Wind and Rain Brand могут помочь нам продвинуть этот продукт на зарубежный рынок.

Если мы столкнемся с трудностями, я обращусь за помощью к Биллу Гейтсу. Мы можем заключить с ними совместное предприятие, поскольку у них есть опыт в разработке программного обеспечения для ТВ-приставок".

Будет лучше, если Фэн Юю не придется сотрудничать с Биллом Гейтсом, чтобы выставить Wind and Rain Brand в плохом свете.

"Я сообщу остальным и посмотрю, какая компания готова принять этот проект. Если ни одна из дочерних компаний не захочет взяться за этот проект, тогда я смогу только заставить их сделать это."

"О, производство должно быть разделено. Я имею в виду, основные микрочипы, программное и аппаратное обеспечение должны быть разделены. Мы можем сосредоточиться на микрочипах и разработке программного обеспечения, а производство аппаратного обеспечения передать на другие небольшие заводы. Это снизит наши затраты и может снизить плату для пользователей".

Глаза Чжун Цинсяня загорелись. С их брендом и преимуществом в стоимости, этому продукту будет трудно провалиться!

Приставка

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2091249>