

17 января, после очередной недели модификаций, улучшений и апгрейдов, был успешно доработан робот-уборщик "Вава"!

Его основные функции и параметры были следующими: размеры продукта были длиной 345мм, шириной 345мм и высотой 506мм; вес оценивался в 5,8 кг; батарея была литиевой 15В / 10200 мАч; мощность была 65 Вт (подметание) / 75 Вт (очистка); продолжительность работы составляла от 160 до 180 минут (достаточно, чтобы закончить уборку дома площадью 200 квадратных метров); и индекс очистки был 99,6% до 99,8%

Это верно, Чэнь Цзинь поставил цель в 99,9% для критического индекса очистки, чтобы он утверждал, что он может избавиться от 99,9% всего мусора и грязи. Но, из-за планировки помещения, его различных установок и материала настила, было трудно достичь такой цели. Это может быть достигнуто только в самых идеальных рабочих условиях.

Поэтому Чэнь Цзинь и не настаивал на большем. А показатель очистки в 99,6% и более уже был очень высоким. Он не только превзошёл всех роботов для уборки на рынке, но и был лучше того, что могли сделать домохозяйки; они могли достичь только индекса от 70% до 75%.

Индекс робота "Вава" 99% и выше можно было бы сказать, что он очень шокирует.

Просто превосходные свойства робота "Вава" были построены на более высокой стоимости производства.

Су Цзе зачитал вслух содержание списка покупок.

- Материнская плата для электрической цепи робота стоит \$ 75 за единицу; средний 8-ядерный процессор стоит \$132 за единицу; 2 ГБ встроенной памяти DDR3 плюс еще 8 ГБ памяти DDR3 имеют общую стоимость \$168. Детали для 12-миллионной пиксельной HD-камеры стоят \$ 119; импорт бесщеточного мотора японского производства и рабочих частей для его механических рычагов стоит \$315 и \$364 соответственно. Литиевая батарея на 10 000 ампер-часов стоит 89 долларов. В том числе затраты на пластиковую внешнюю оболочку, аудиооборудование, чип подключения Wifi, зарядное шасси, центробежный барабан, необходимый для очистки щетки, а также затраты на сборку для фабрики OEM и различные затраты на рабочую силу....Шеф Чэнь, общая стоимость оборудования, необходимого для производства одного робота "Вава", оценивается в... \$2518.

С серьёзным выражением лица Су Ю Цзе сказал.

- Шеф Чэнь, стоимость оборудования слишком высока. После производства продукта и введения его на рынок, с дополнительными затратами от дистрибьюторов, робот "Вава" может быть оценён до \$ 4,000 или \$ 5,000 для нас, чтобы увидеть какую-либо прибыль!

Он спросил.

- Будут ли потребители покупать робота, который продается за \$ 4000-5000 ?

- Вот именно!

Чжоу Кун кивнул.

- Эта цена настолько высока, что можно даже отступить от неё. Я боюсь, что большинство потребителей не смогут себе это позволить.

Ву Лэй сказал.

- Шеф Чэнь, мы должны подумать о том, как снизить затраты на некоторые виды оборудования. Было бы идеально уменьшить их до \$ 2,000 или ниже, в противном случае, мы не будем иметь никакого конкурентного преимущества на рынке.

Остальные согласно закивали головами. Чжан Чживэй прокомментировал.

- Если мы немного снизим качество некоторых видов оборудования и сделаем некоторую экономию затрат на каждом этапе, это не будет большой проблемой, чтобы снизить наши расходы до \$2000 и ниже.

Однако Чэнь Цзинь несколько раз покачал головой.

- Нет, мы не можем снизить наши расходы. Мы должны обеспечить качество нашей продукции! Чтобы убедить наших пользователей, что они могут использовать его без беспокойства, мы также предоставим бесплатные услуги по техническому обслуживанию и ремонту в течение как минимум 3 лет. Мы построим отличную систему послепродажного обслуживания и предложим домашнее обслуживание в любое удобное для вас время.

- Ну и что же?

Ву Лэй воскликнул в шоке.

- Разве это не увеличит наши расходы? Цена продажи каждого робота должна была бы составлять \$ 5,000 или более!

Су Цзе больше не мог сдерживать своё возбуждение. Он быстро посоветовал.

- Шеф Чэнь, как насчёт этого; мы разработаем две модели роботов. Одна модель была бы низкодиапазонной; мы снизим параметры её различных конфигураций. Его цена продажи составит около \$ 3,000, и он будет ориентирован на потребителей, ищущих модель с низким

или средним диапазоном. Другой моделью будет высокопроизводительный робот, который использует роскошные и грандиозные конфигурации. А также различные материалы используемые для того чтобы сделать эту модель, были самые лучшие, что мы можем получить. Его цена продажи будет составлять \$ 5,000 и выше. Мы будем обслуживать потребителей на всех уровнях, что вы думаете?

Чжоу Кун кивнул в знак согласия.

- То, что сказал Су Цзе, имеет смысл. Сегментируя рынок, мы получим наибольшее количество пользователей.

- Нет!

Энергично взмахнув рукой, Чэнь Цзинь сказал.

- То, как вы думаете, не является неправильным. Но сейчас не время предпринимать такие действия. Как Технологии Син Хай, наш робот уборщик "Вава" не имеет никакой репутации в рынке. Как мы собираемся привлечь высококлассных клиентов, которые будут готовы раскошелиться на \$ 5,000 и купить робота-уборщика от неизвестного бренда? Создание недорогого робота - это ещё большее нет! Если появятся проблемы с качеством в больших масштабах, это даже не может быть гарантировано, что мы сможем привлечь низкобюджетных клиентов! Прямо сейчас, первая модель робота уборщика которую наша компания запускает, должна быть превосходного качества без всех недостатков, и обладать функциями которые опережают другие подобные продукты. Это должен быть мгновенный хит, для того, чтобы получить хорошие отзывы от клиентов всех уровней. Только когда наша первая модель продукта приобретёт благоприятное начало и выиграет похвалу клиентов, мы можем сделать сегментацию рынка. Это естественный порядок успеха! Следовательно, сокращение расходов должно было бы прийти после соображений качества.

Все дружно закивали головами. Слова босса имели смысл. Если бы они только заботились о прибыли, в начале, в ущерб качеству, они могли бы столкнуться с ужасным концом. Репутация продукта оставалась неизвестной, он мог даже получить волны плохих отзывов и полностью провалиться. Кроме того, не было невозможно снизить аппаратные затраты робота "Вава".

- Су Цзе, если бы я дал OEM - компании производственный заказ в один миллион единиц, можно было бы снизить затраты на 20%? Примерно до \$ 2000?

- Один миллион?

Су Цзе открыл рот и заикнулся.

- Это не должно быть большой проблемой, но один миллион... это...

Это количество было слишком большими!

Чэнь Цзинь спросил.

- Что касается рыночных продаж, мы могли бы исключить промежуточных дилеров. Что делать, если мы не продаем через дистрибьюторов, а вместо этого продаем все единицы непосредственно потребителям через интернет? Каждый робот будет оценён всего в \$ 3,299. Может ли клиент принять это? Будем ли мы получать какую-то прибыль?

\$3,299?

После некоторого размышления Су Цзе ответил.

- Нет проблем, эта цена очень привлекательна для среднего класса. С отличными функциями робота, они должны быть готовы купить его. Мы также сможем заработать минимальную сумму прибыли не менее \$ 800!

Умножить это на один миллион единиц. Если бы они могли продать все из них, прибыль компании была бы выше...

Все глубоко вздохнули. Они были полны надежд и ожиданий. Но логика неоднократно подсказывала им, что вероятность реализации этого сценария крайне мала. Более того, риски были огромны. Даже после того, как босс Чэнь получит OEM, чтобы принять заказ на миллион единиц, один миллион, умноженный на стоимость производства \$2000, равнялся двум миллиардам. Неужели у него есть такая астрономическая сумма денег?

Столкнувшись с этим беспокойством, Чэнь Цзинь только вежливо улыбнулся, поскольку он уже был готов к этому.

.....

18 января в Городе Су Хонг, который был городом второго уровня, который был всего в десятках километров от города Шанг Хай, была компания под названием Технологии Лин Фэн Цзин Ми! Это была отечественная компания OEM электроники в стране Z. Она была основана всего несколько лет назад и не пользовалась широкой известностью. Однако её технический уровень был не так уж плох.

Ван Цюань Лонг был 43-летним мужчиной средних лет в очках. У него была докторская степень и образование во флоте. Ранее он работал в крупной международной компании OEM в качестве высокопоставленного техника. Откликнувшись на призыв страны вернуться и построить здесь бизнес, он вложил миллиарды долларов, чтобы основать компанию "Лин Фэн Цзин Ми".

Однако, в последние годы, конкуренция внутри индустрии OEM была ожесточенна. Рост компании за последние несколько лет был тусклым. Она выжила только благодаря получению государственных контрактов. Это заставило Ван Цюань Лонга сильно беспокоиться. Из-за своего беспокойства он страдал от сильной потери волос и серьезной лысины среднего возраста.

Но сегодня ему был представлен контракт на два миллиарда долларов вне этого мирового порядка. Ван Цюань Лонг был так потрясён, что у него отвисла челюсть. Тупо глядя на молодого человека, сидящего там, его отношение изменилось на уважительное и серьёзное.

- Босс Чэнь, вы ведь не шутите насчёт этого огромного заказа стоимостью в два миллиарда долларов на производство одного миллиона единиц роботов, не так ли?

Чэнь Цзинь покачал головой.

- Нет, я серьёзен.

- Лин Фэн может принять этот заказ, и у нас есть возможность выполнить его, но....

С некоторым подозрением он спросил.

- Согласно отраслевым правилам, компания-клиент должна заплатить 50% от капитала заказа, прежде чем мы сможем начать производство. Это один миллиард долларов.

Чэнь Цзинь покачал головой.

- Гм, у меня сейчас нет такого большого капитала.

Ван Цюань Лонг сказал.

- 40%! Лин Фэн готов взять на себя часть рисков.

Этот сверхбольшой заказ стоимостью в два миллиарда был равен стоимости всех прошлогодних заказов. Он не хотел упустить такую возможность.

Чэнь Цзинь снова покачал головой.

- У меня тоже нет капитала в 40%.

Ван Цюань Лонг снова пошёл на компромисс.

- Тогда давайте подпишем контракт на поставку пяти миллионов роботов! В зависимости от ситуации, мы можем подписать контракт на следующие пять миллионов единиц.

5 миллионов единиц с 40% депозитом составляли всего \$ 400,000,000. Это было совсем немного.

Чэнь Цзинь объяснил.

- Босс Ван, у меня есть только 200 000 000 долларов. Я могу только заплатить депозит в размере 10% для заказа одного миллиона роботов. Мне придётся подождать, пока роботы будут проданы, прежде чем я смогу заплатить оставшиеся средства в рассрочку.

Ван Цюань Лонг нахмурился. Покачав головой, он сказал.

- Тогда я не могу принять этот заказ. Риск слишком велик. Если всё пойдёт не так, моя фабрика рухнет. На самом деле, вы можете уменьшить размер вашего заказа. Например, мы можем принять и завершить 200 000 единиц.

- 200 000 единиц едва хватает, чтобы компенсировать наши расходы. Это должно быть миллион единиц или больше. Как насчёт такого, Босс Ван, я представлю продукт, который разработала наша компания. Вы сможете сами увидеть его рыночный потенциал, прежде чем рассматривать новые способы сотрудничества.

Ван Цюань Лонг кивнул.

- Ладно!

После чего Чэнь Цзинь позволил Су Цзе и его команде принести прототип. Они нашли заводскую комнату для робота, чтобы очистить её. К концу его работы комната была чистой и без единого намека на пыли.

Глаза Ван Цюань Лонга просветлели.

- Неплохо! Этот продукт очень хорош, он имеет большой потенциал на рынке. Я уверен, что вы можете продать Многих из этих роботов!

Он легко заметил потенциал рынка для этой модели робота-уборщика. Наконец, он снова пошёл на компромисс и принял план, в котором они встретились на полпути. Заказ был бы на производство одного миллиона роботов. Чэнь Цзинь сначала заплатит депозит в размере 10%. В течение следующих двух месяцев он заплатит ещё 10%. Остальные причитающиеся средства будут выплачены в течение шести месяцев после продажи продукта. Если бы проблемы с финансированием были решены наполовину, компания "Технологии Ао Син Хай" несло бы полную ответственность.

Тем не менее, компания "Технологии Лин Фэн Цзин Ми" также будет предпринимать экспоненциальный риск. Им пришлось заплатить сумму в несколько сотен миллионов долларов и закупить все необходимые материалы. Если бы компания "Технологии Ао Син Хай" сбежала или встретила с каким-то несчастным случаем, Лин Фэн Цзин Ми наверняка рухнул бы!

Ван Цюань Лонг всё ещё планировал взять на себя этот риск. Во-первых, он действительно видел положительный прогноз рынка для этой модели робота-уборщика. Во-вторых, нехватка средств была обычной проблемой, с которой сталкивались новые предприятия; это было нормой! Стартапы, которые обладали достаточными средствами, были очень редки. Если предприятие хочет развиваться и расти в размерах, то оно должно проводить какие-то рискованные мероприятия. Это называлось "поиск богатства в неопределенности!"

Даже Ван Цюань Лонг не мог поверить в то, что он сделал. Он действительно связал жизнь и смерть своей компании с небольшим предприятием и молодым парнем 20-ти с лишним лет? Может быть, у него есть интеллект, который может понять то, что другие не могут, и получить голубую фишку для себя? Или он продал свою душу дьяволу, чтобы получить орден? Независимо от того, почему он подписал OEM - контракт, после подписания судьбы этих двух недавно созданных компаний будут прочно связаны друг с другом.

Как раз когда он уходил, думая о 20 днях, оставшихся до Лунного Нового Года, Чэнь Цзинь призвал Ван Цюань Лонга позволить своим сотрудникам работать сверхурочно и взять на себя дополнительные смены. Су Цзе и его команда разработчиков также будут размещены на заводе. Они будут стремиться произвести первые 1000 единиц до наступления Лунного Нового Года. Не имело значения, если бы производственные затраты на эту партию роботов были выше. Он заплатит рабочим за сверхурочную работу. Тем не менее, он должен получить эту первую партию роботов до Лунного Нового Года. Это было бы очень полезно!

- Хорошо, 1000 единиц - это вообще не проблема!

Ван Цюань Лонг кивнул. График был немного плотным, но это не было большой проблемой.

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1185960>