

“Нет, ты ошибаешься. Я же не какая-то там шишка.» Чэнь Цзинь трижды опроверг заявление Су Цзипэна. Он очень старался не высовываться из своей личной жизни, надевая дешевую одежду и очки без рецепта врача. Кроме того, он наклеил на свое лицо липкие ленты для лица, которые имели эффект микро-пластической хирургии. Его образ был очень далек от образа известного и влиятельного человека. Среднестатистический человек с трудом узнавал свою настоящую личность.

Однако Су Цзипэн обладал очень хорошими наблюдательными навыками. Он сказал: «шурин, твой голос очень похож на голос этого человека. Даже то, как вы ходите, как вы поднимаете руку и другие привычные жесты, практически одинаковы. У него есть крошечная родинка под шеей, ближе к правому плечу. И ты тоже так думаешь. Даже черты Вашего лица имеют много общего. Кроме того, его фамилия-Чен, такая же, как и ваша. Твое имя состоит из «Цзинь», а его-из «Цзин». Тут нет большой разницы. Так...» Су Цзипэн был очень уверен в своей догадке и чувствовал себя немного взволнованным. Он молча подбодрил свою сестру. Она была слишком потрясающей. Она фактически подцепила для себя влиятельного президента компании.

Чэнь Цзинь на некоторое время был ошеломлен. Затем он напечатал: «есть еще что-нибудь, что вы хотите добавить?»

Су Цзипэн стал еще более возбужденным. — Никаких!”

“Хорошо, тогда пообещай мне кое-что.”

“А что это такое?”

— Держи это в секрете и никому не говори об этом.”

“Я понимаю, Мистер ВИП! Но, у меня тоже есть небольшая просьба!”

— Скажи это!”

“Я хочу купить красный перец Z1. Версия 128GB в Звездном синем цвете. Я немедленно переведу вам деньги.”

Чэнь Цзинь от души рассмеялся. “Ты еще молода, но уже учишься делать мне одолжения. Вы можете оставить деньги, просто дайте мне знать адрес доставки.”

— Спасибо тебе, шурин!- Су Цзипэн взволнованно замахал кулаком. Ему очень хотелось крикнуть: «мой шурин-Супер ВИП!»

Они закончили свой разговор, и Чэнь Цзинь покачал головой. Отныне ему приходилось еще меньше высовываться, когда он выходил в свет в своем собственном обличье. Даже Су Цзипэн, с которым он не был особенно близок, сумел угадать его личность через наблюдение

некоторых деталей. Было бы невозможно скрыть его личность от людей, которые были еще ближе к нему. Конечно, не было необходимости скрывать это от людей, которые были ему ближе всего. Он просто боялся, что кто-то с развязанным языком будет кричать всем и каждому, что “мой хх На самом деле хх!- Он станет домашней новостью. Чем больше людей знали его личность, тем выше риск разоблачения.

Характер Су Цзипэна был более надежным, чем у других. А что касается других ... чем меньше они знают, тем лучше.

...

В полдень 4 июля началась онлайн-продажа первого 100% отечественного мобильного телефона Red Pepper Z1. Первая партия из 1 миллиона единиц была распродана в течение коротких 15 секунд.

Более низкая цена. Безопасная и надежная операционная система, которая работала гладко. Пользовательский опыт, который был сопоставим с флагманами высшего качества, которые использовали другие операционные системы. Непрерывное представление, которое было удивительно.

Столкнувшись с телефоном, который объединил так много преимуществ в один единственный телефон, огромное количество пользователей Сети кричали о том, какой фантастический продукт это был. После чего, они решили внести щедрый вклад в продажи этого продукта, купив его. В конце концов, это стоило всего около тысячи. Многие использовали их Ant credit рау, чтобы купить несколько единиц. Некоторые предпочли платить 12-месячными взносами, что означает, что это стоило им всего около десяти долларов в месяц.

Даже если не было никакой необходимости, чтобы получить новый телефон, многие предпочли слепо купить его. Низкая ценовая стратегия Red Pepper Z1 достигла больших успехов с точки зрения объема продаж. Более миллиона единиц было продано всего за 15 секунд. Он побил рекорд по самым быстрым продажам мобильных телефонов. Однако было бесчисленное количество пользователей Сети, которые выразили свое недовольство.

“А где этот потрясающий телефон, о котором я слышал?”

“Я просто вздремнул, и все было распродано.”

“Более миллиона единиц уже продано? Неужели они должны продавать его так быстро?”

«Должно быть, дешевый обезьяний трюк ограничения запаса, чтобы сделать продукт более желанным!»

Недовольные мнения пользователей сети заполнили раздел комментариев официального

сайта компании Xing Hai Technologies Weibo. Помимо обычных потребителей, сотни тысяч разработчиков приложений Star Cloud также имели желание купить Red Pepper Z1. Они должны были получить в свои руки несколько телефонов Red Pepper Z1, чтобы сделать некоторые тесты. Правительство также разместило заказ более чем на миллион единиц техники. Они надеялись, что крошечная корпорация Пеппера сможет выполнить их заказ в течение месяца. Там было по меньшей мере несколько миллионов других потенциальных клиентов.

Чэнь Цзинь позвонил Ван Сяояну, чтобы узнать, может ли он удовлетворить это возмутительное требование в более короткий период времени.

“Это не проблема, пока у нас есть достаточный запас различных компонентов. Крошечный перец может производить 500 000 единиц в день. Мы можем обрабатывать любое количество заказов. Однако компоненты, которых нам в настоящее время не хватает, — это в основном OLED-экраны и чипы памяти LPDDR4. Я уже придумал решение этой проблемы. Часть экранов и микросхем памяти будет заменена на ЖК-экраны и высокочастотные чипы LPDDR3 Purple Ray соответственно. Конечно, цены на эти телефоны будут ниже. Эти замены не окажут существенного влияния на общую производительность телефонов.”

В любом случае, пока есть достаточные запасы необходимых компонентов, производственные мощности Tiny Pepper могут быть быстро увеличены до 500 000 единиц в день.

Чэнь Цзинь был ошеломлен. 500,000. 500,000 единиц в день?

«Президент Ван, вы уверены в этом производственном номере?»

“Утвердительный ответ. Если бы я расширил свою фабрику еще чуть-чуть, то не было бы трудно производить 1 миллион единиц в день.» Ван Сяоянь рассказал о своем опыте в области высокоэффективного производства мобильных телефонов. «Производство обсадной колонны является наиболее трудоемким. Многие компании используют такие материалы, как алюминиевые сплавы, углеродные волокна, все-керамика и т.д. Они будут полировать качество и конструкцию корпусов каждый день. Большая часть идет на слом. Было бы странно, если бы они могли увеличить свою скорость производства в этих условиях. Скорость продукции гораздо быстрее путем использовать пластичные кожухи. Цена производства только немного долларов и форма отлита в форму с как раз одной попыткой. Мы можем легко сделать столько, сколько нам нужно. Также удобно открывать и делать ремонт по телефону. Много преимуществ к пластичному кожуху. Кроме того, есть все виды проверок и испытаний, которые должны быть проведены. Все эти процессы-убийцы скорости и эффективности. Как можно было бы увеличить скорость производственного процесса? На стадии пост-продакшн мы бы зарядили телефон к источнику питания, провели некоторые тесты на готовом продукте, и это было бы все. Как правило, нет никаких проблем с 95% или более телефонов.”

Услышав эти утверждения, Чэнь Цзинь сразу же заподозрил неладное. Качество. Было бы какое-то качество в телефонах, которые были изготовлены таким образом? Что делать, если крупномасштабные проблемы с качеством появились на ровном месте?

«Президент Чэнь, я гарантирую, что не будет никаких масштабных проблем с качеством! Наше качество продукции сносно в этой индустрии. Мы — один из немногих, чтобы достигнуть эффективности, не пренебрегая качеством. Мы предоставляем бесплатные услуги по техническому обслуживанию и ремонту, если есть какие-либо неполадки в первые три месяца использования. Мы снизили нашу краткосрочную ставку возврата за ремонт до 3% от всех пользователей. Ах ... президент Чэнь, пожалуйста, не думайте, что 3% — это большое число. Скорость возврата за ремонт Хуа Яо и да Ми также не является низкой. С другой стороны, именно OV производит действительно качественные телефоны. Мы надеемся на ваше понимание, президент Чэнь. Как производители телефонов низших марок, мы не будем получать никакой прибыли вообще, если мы не сокращаем расходы везде, где мы можем. Вы дали нам миллиард долларов кредита, часть этих денег пошла на развитие, а еще больше было потрачено на строительство более крупного завода. Это в значительной степени ушло за короткое время. Мы хотим сделать хороший продукт. Но нам нужно брать вещи по одному за раз.»

Качество продукции может быть значительно улучшено только тогда, когда будет построен новый завод.

“Ладно.- Чэнь Цзинь покачал головой. «Лучше всего, чтобы телефоны с проблемами качества составляли менее 5% от общего количества проданных единиц. Если пользователь говорит нам, что есть проблемы с телефоном в краткосрочной перспективе, немедленно предоставить им новую модель. Они могут продолжать обмениваться своими телефонами, пока они не получат тот, который работает нормально. Нам нужно иметь отличное отношение к решению любых потенциальных проблем с телефонами.»

Немедленный обмен на новую модель? Это значительно увеличило бы производственные затраты. Однако у Ван Сяояна не было другого выбора, кроме как сказать: “Хорошо, президент Чэнь. Я обещаю обменять на них новую модель до тех пор, пока не будет больше проблем.”

Чэнь Цзинь кивнул. С этим обещанием не должно быть никаких серьезных проблем, независимо от того, насколько крошечный перец расширил свои производственные мощности. Однако Чэнь Цзинь не заметил этой детали. При использовании этого типа производства и метода продаж, это в конечном итоге приведет к уникальной модели продаж продукции. Производители будут массово производить продукцию в поистине массовом масштабе, не придавая никакого значения качеству. Затем они будут продавать эти единицы непосредственно потребителям. Как только пользователь поймет, что у его телефонов возникли проблемы, производитель бесплатно обменяет его на другую модель, которая была тщательно проверена. В повторном обмене не было никакой необходимости. В ситуации более высокого выхода продукта, тип модель продукции упомянутая выше не помог бы построить систему контроля хорошего качества. В конце концов, это было более экономически эффективным, чтобы построить систему контроля хорошего качества. Его единственным недостатком была суэта, которую испытывало меньшинство потребителей.

Поэтому большинство производителей мобильных телефонов низкого качества использовали такую производственную модель. Таким образом, эта модель продаж продукции стала убийственным шагом для производителей, стремящихся быстро доминировать на рынке.

...

В 12 часов вечера 5 июля, после того, как Ван Сяоянь пообещал Чэнь Цзинь, что он "определенно будет следить за качеством», крошечная корпорация Реррег начала принимать предварительные заказы на первый 100% отечественный телефон в своем официальном магазине Таобао. У них были неограниченные запасы. Пока пользователи платят в полном объеме, они получают свои телефоны.

И это было правильно. Полностью неограниченный запас. Любой желающий может сделать заказ. Вы можете купить максимум 1000 телефонов с вашим аккаунтом. Как только деньги будут выплачены, крошечный перец отправит продукт как можно скорее.

Подавляющее большинство скальперов были шокированы. Неограниченные заказы? Что же это был за фокус? Они не осмеливались отдать ни одного приказа, опасаясь попасть в очередную ловушку. Обычные потребители не испытывали таких опасений. Чем раньше они размещали свои заказы, тем раньше они могли получить свои телефоны. Зачем колебаться? Спешите и размещайте свои заказы!

Начались неограниченные предзаказы. Предварительные заказы на телефон превысили 1 миллион единиц за тридцать секунд. За две минуты предзаказы превысили 2 миллиона единиц. Еще через полчаса предзаказы превысили 5 миллионов единиц. Еще через десять часов предзаказы превысили десять миллионов единиц!

...

В компании да Ми, глаза Лэй Сяо Цзюня расширились, когда он увидел это число. Это продолжало расти до значения, которое ошеломило его и заставило его сердце трепетать. Он обернулся и крикнул сотрудникам компании, стоявшим позади него: «быстро! Объявите наш мобильный телефон 100% отечественный теперь!»

“Прямо сейчас, президент Лэй?”

— Да, прямо сейчас! Объявите об этом немедленно!”

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1380876>