

Глава 89. Первое собрание клуба.

Пообедав, как и планировалось, Лу Чжоу перед всеми отказался разделить счет с толстяком У и пошел заплатить сам.

Группа подданных людей вернулась в общежитие.

После расставания с ними, Лу Чжоу сказал толстяку У:

—Думаю это не слишком хорошо.

Тот рассмеялся и ответил:

— Так делают 90% стартапов. Мы даже считаемся добрыми. К тому же мы не обещаем им никаких выгод. Если это противоречит твоей морали, можешь дать им часть своей доли, но не думаю, что стоит это делать. Бессмысленно и может потом аукнется тебе.

Парень ничего не сказал.

Толстяк У отвечал за дела компании, поэтому Лу Чжоу просто следовал его указаниям.

Он понимал, что не подходит для этого, поэтому лучше, если не будет влезать.

Что касается раздачи акций...

Это казалось бессмысленным.

Если они не найдут инвестора, их доля будет бесполезна.

.....

На следующий день в кабинете толстяк У устроил первое собрание клуба.

Главной темой встречи стал анализ рынка и продукта.

Каждый должен устроить мозговой штурм и предложить идеи, чтобы найти способы сохранить сотни тысяч пользователей. Лучше собрать конструктивные предложения и добавить новые функции в приложение.

Всех переполняла энергия. Студенты принесли блокноты и собрались делать записи.

Пришел толстяк У и держал в руках два пакета. Затем он раздал всем по бутылке энергетика. После чего Лу Чжоу встал на кафедру и объявил о начале встречи. Затем уступил место менеджеру по продукции Юаню Ливэю, гению, которому гарантировано место в магистратуре.

— Чтобы не терять времени, я сразу перейду к делу, — сказал Юань Ливэй положив руки на кафедру.

— Наши основные пользователи в основном студенты. В классификации интернет-продуктов таких пользователей можно отнести к категории высококачественных. Они быстро принимают новое, наиболее коммуникабельны и имеют потребление выше среднего. Самое важное это потенциал развития, где они могут стать высокочеловеческими.

Парень выпрямился и поправил очки, затем продолжил:

— Нетрудно монетизировать их. Достигнуть прибыли сейчас не сложно! Наша первая задача повысить активность пользователей! Приложение оценивается не только количеством пользователей, но и их активностью.

— Исходя из здравого смысла, концепция приложения, ориентированного на студентов и бронирование билетов не удачная комбинация. По крайней мере лично я не открою приложение более десяти раз за год. Неважно как мы улучшим пользовательский интерфейс, это не будет особо важно, поскольку пользователи все равно не особо часто используют приложение.

— Я предлагаю разработать новые функции и больше не ограничиваться в бронировании поездов.

— Пожалуйста, говорите, если у вас есть идеи.

Менеджеры зааплодировали. Лу Чжоу и толстяк У последовали их примеру.

Профессионал!

Подумал про себя Лу Чжоу.

Большинство подписчиков в Weibo у Лу Чжоу студенты университетов. К тому же когда он разрабатывал приложение был пик их возвращения в университеты. Поэтому он ввел много функций ориентируясь на это и вследствие проигнорировал многие законы рынка.

После анализа рынка и потребительского спроса от гения Юаня парень сразу осознал большинство проблем, которые были.

Первокурсник поднял руку и предложил:

— Может добавим раздел с расписаниями? Учебная программа в университете более запутанная чем в школе. К тому же часто происходят перестановки пар.

Юань Ливэй не стал осуждать идею, вместо этого он улыбнулся и записал ее на доске.

Подобное уже существует, но копирование функционала друг у друга не редкость в индустрии.

Дискуссия становилась оживленнее.

Другой человек предложил:

— Почему бы не добавить функцию заметок? Делать фото с презентаций слишком сложно. Сохранять фото в галереи тоже неудобно. Если в программе будет встроена функция камеры, пользователи могут делать фотографии и сохранять их разделяя по предметам...

Хотя теоретически студенты могли скачать презентацию от учителя, многие не будут этого делать. Они будут фотографировать важные слайды.

Это приводит к большому числу фотографий в телефоне. Из-за множества предметов у студентов, фотографии смешиваются и трудно найти нужную.

Глаза Лу Чжоу загорелись.

Эта функция хороша.

Хотя ему самому она ни к чему.

Юань Ливэй все также молча записал идею на доске.

После начало появляться множество идей.

Например, некоторые рекомендовали добавить «новое в университете», где люди могут поделиться новыми и интересными событиями, произошедшими в университете. Это также может стать публичной платформой для публикации новостей. Например, если кто-то потерял учебник или карточку для столовой, он мог бы разместить сообщение в приложении... Это гораздо удобнее чем размещать его в WeChat.

Обсуждение продолжалось. Вскоре они пришли к выводу, что университетские новости, события и информация о работе также могут публиковаться.

Конечно им следует быть осторожнее с информацией, связанной с денежными операциями. Им нужно будет обсудить это подробнее позже.

В конце доска почти полностью заполнилась идеями.

Глядя на список функций, кто-то спросил:

— Может ли мы и дальше называться поездом университетского городка?

После того как его спросили парень вновь сосредоточился.

И правда можем ли мы так называться?

Сочетание бронирования билетов, объединяющее расписание занятий, заметки, новости университета и другие подобные пункты немного сбивало с толка. И это все к неожиданности пользователей было объединено в одном приложении.

Услышав вопрос Юань Линвэй не почувствовал ничего плохого. Он поправил очки и сказал:

— Очевидно, что приложение будет больше чем просто для бронирования билетов. Поэтому предлагаю сменить название.

Он посмотрел на Лу Чжоу говоря это.

Как президент и председатель клуба, это решение должен принимать Лу Чжоу.

Парень не ответил и тщательно думал.

Прошла где-то минута...

Только Юань Ливэй хотел что-то сказать, как Лу Чжоу заговорил.

— Разумно, — сделав небольшую паузу сказал, — Тогда мы поменяем название на «Помощник студента»!

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: перевод редактируется

<http://tl.rulate.ru/book/26441/612591>