

Воссоединение

Использование иммерсивной виртуальной реальности в мире электронной коммерции стало следующим шагом для Технологий Будущего после VR MMORPG.

Представьте себе, что вы можете делать покупки, не выходя из дома или ходить по магазинам без ухода от компьютера... О нет, человеку в шлеме больше не придется беспокоиться, будет ли одежда, купленная в интернете, подходить ему, потому что он мог бы «взять» одежду из корзины покупок и непосредственно «надеть» ее на тело, чтобы во всем убедиться лично!

С введением VR-шопинга это означало, что единственное преимущество физических магазинов перестанет существовать. Физические витрины по сравнению с магазинами электронной коммерции без фактического местоположения не имели преимущества экономии на стоимости аренды. Теперь, когда опыт покупок VR был доведен до того же уровня, можно было предвидеть, что, как только он будет принят массовым рынком, это приведет к разрушительным изменениям на рынках розничной торговли и даже недвижимости.

Технология с таким светлым будущим, очевидно, не будет игнорироваться гигантами электронной коммерции.

Например, виртуальные походы по магазинам или концепция, известная как «Покупка+», была инициирована ИИ в начале 2016 года, но из-за ограничительного характера технологии опыт виртуальных покупок не обладал нужным эффектом.

Было непрактично проектировать интерактивный опыт VR для каждого магазина из-за требуемой работы, и это также значительно увеличило количество магазинов, которые могли зарегистрироваться в торговом центре VR.

Также стекла VR отличались от обычных. Если бы они использовали высокотехнологичную технологию 3D-захвата движения для репликации физических размеров продуктов, это увеличило бы стоимость оборудования. Клиенты действительно покупали VR-очки с ценником за 1000 долларов просто в магазине? Возможно, да, но богатые люди составляли лишь небольшую часть продаж.

Поэтому «Покупка+» требовал среды с высоким уровнем проникновения на рынок, которая также могла бы максимизировать опыт покупок.

Оказалось, что Фантом удовлетворял обоим условиям.

Высокие продажи заложили основу для массивной пользовательской базы. Иммерсивные технологии виртуальной реальности позволяли обеспечить всесторонний опыт для пользователей. Из-за этого Али решил связаться с Цзян Чэнем сразу после бизнес-форума, надеясь стать партнером в стратегии использования виртуальной реальности.

Но Цзян Чэнь не сразу ответил Ма Юну, который позвонил ему лично, потому что он все еще должен был обсудить это с Кзией Шийю. Он задался вопросом, должны ли они сотрудничать или заботиться о розничном аспекте.

Могут ли Технологии Будущего бросить Али и заняться электронной коммерцией? После обсуждения Цзян Чэнь и Кзия Шийю достигли консенсуса, что, хотя теоретически это было возможно, для этого не было никакой практической причины. Технологии Будущего не обладали опытом работы на рынке электронной торговли, и было бы безнадежно, если бы они

потратили много времени и энергии на создание отдела электронной торговли.

Так же, как строительство авианосца, не было необходимости строить каждый винт самостоятельно.

Обладая абсолютным преимуществом в технологии, Технологиям Будущего нужно было сосредоточиться только на развитии канала, в то время как контент мог быть создан Али, JD, Amazon и eBay, у которых был богатый опыт и ресурсы.

Что касается того, как должно было проходить партнерство, это было целью визита Цзян Чэня в Вангай.

На следующее утро Лю Хаотянь прибыл в особняк, как и обещал.

Когда он увидел Цзян Чэня, выходящего из особняка со светящейся улыбкой, он догадался, что произошло прошлой ночью. Он только ухмыльнулся, ничего не сказав, и открыл дверь для Цзян Чэня. После того, как он указал пункт назначения на GPS, Лю Хаотянь повез Цзян Чэня по пути.

Было много предприятий, которые пригласили Цзян Чэня обсудить отношения виртуальной реальности и продажи - как внутренних, так и международных игроков.

Основываясь на стратегии переговоров, которую он обсудил с Кэией Шийю, Цзян Чэнь не выбрал Али первым, он больше благоволил международному конкуренту Али, Amazon.

Amazon сначала попросила Технологии Будущего сделать инструменты разработки и лицензирования доступными для виртуальной реальности, а разработку приложения они брали на себя.

Это было неподходящее время, чтобы сделать инструменты разработки доступными. Основываясь на их предложении, это было эквивалентно избавлению от них Amazon. Если виртуальный шоппинг станет чрезвычайно успешным, это не будет иметь ничего общего с Технологиями Будущего.

Обе стороны не могли пойти на компромисс по фундаментальной проблеме, и переговоры не могли продолжаться, так что Цзян Чэнь перестал пытаться вести переговоры с ними и непосредственно перешел к eBay.

Когда Amazon понял, что Будущее Групп не собирается вести с ними дальнейшие переговоры, они сразу же встревожились.

Поскольку Технологии Будущего были единственной компанией, которая освоила технологию погружения в виртуальную реальность, если Amazon позволила своему конкуренту сначала создать платформу виртуальной реальности, это было бы пагубным ударом по бизнесу Amazon. Amazon это сразу понял и изменил свою позицию. Они заявили о своей готовности пойти на уступки в отношении программного обеспечения, запросив еще одну сессию переговоров.

Таким образом, двухпартийная встреча стала трехсторонней.

В то же время Али, который был исключен из гонки, больше не мог сидеть. Они ранее думали, что Цзян Чэнь отправится к ним, но Технологии Будущего были уже близки к достижению соглашения с Amazon и eBay!

Теперь Али не мог упустить этот шанс. Судя по популярности Фантома на международном рынке, это была отличная возможность для Али расширить свой международный рынок через платформу VR!

Босс Ма, который только что прилетел из Шанцзиня в Вангай, немедленно отправил письмо Цзян Чэню и пригласил его на ужин к себе.

У китайцев была традиция обсуждать дела за столом. Так как босс Ма лично пригласил Цзян Чэня выпить, это означало, что он проявляет все свое уважение.

Цзян Чэнь ждал именно этого.

Конечно, он не просто ждал, пока Ма Юн произнесет несколько тостов за обеденным столом и не планировал полностью исключить Али из переговоров. Причина, по которой он не активно добивался переговоров с Али, заключалась в том, что он хотел заставить Али действовать самостоятельно.

Технологии Будущего были близки к сделке с eBay и Amazon. Как четвертая сторона, стремящаяся быть включенной, Али должен был принести некоторую искренность за стол переговоров.

Али не разочаровал Цзян Чэня. По сравнению с иностранными компаниями с более жесткими условиями, они не только пошли на уступки в сотрудничестве, но даже предложили план, явно более благоприятный для Технологий Будущего.

Когда Amazon и eBay увидели это, они поняли, что их обманули. Учитывая то, как заинтересованно выглядел Цзян Чэнь, представитель Али вздохнул с облегчением.

Точный план состоял в следующем:

Технологии Будущего должны были разработать программное обеспечение на основе предыдущей платформы для предоставления контента. Подтверждение покупки должно было проходить через внутренний браузер в шлеме, который будет переходить на страницу Taobao, или Taobao может создать более простую страницу покупки и оплаты для рынка виртуальной реальности.

Это было похоже на то, что Технологии Будущего были рынком, в то время как Али и другие гиганты электронной коммерции были поставщиками и арендаторами магазинов. Первый диктовал правила, а последний - поставки. Розничные торговцы, зарегистрированные на каждой платформе электронной коммерции, были похожи на продукты на полке.

Проще говоря, Технологии Будущего только обеспечили платформу, поэтому электронная коммерция все еще была электронной коммерцией.

С этим планом Цзян Чэнь выбросил свой ранее подготовленный план. Профессионалы действительно знали, что они делают, поэтому у него не было никаких оснований отклонять их план.

Хотя Amazon и eBay были недовольны, они не могли придумать ничего лучше. Они могли лишь принять это предложение.

Позже Цзян Чэнь пригласил другие платформы электронной коммерции, заинтересованные в VR, на переговоры. Каждой стороне была предоставлена рыночная доля, разделен канал

распределения VR и улучшено соглашение о партнерстве.

За неделю было подписано восемь соглашений о виртуальном шоппинге. Строго говоря, это была первая сделка, которую Цзян Чэнь подписал в качестве президента компании.

И это была грандиозная сделка стоимостью в десять миллиардов!

<http://tl.rulate.ru/book/4900/381619>