

— Хорошо, хорошо, хватит, — прервал его Цзи Лин.

Хэ Сяогуан не удержался и добавил:

— Это Baidu сказал.

— ... — Этот парень действительно болтлив. — Тогда у тебя должно быть неплохое владение словом. Умеешь писать рекламные статьи?

— Эээ, не писал, но могу попробовать, — честно ответил Хэ Сяогуан.

— Хорошо, я дам тебе образцы. Что касается зарплаты, в выходные будем считать почасово, а за обычные задания — процент от статьи, — сказал Цзи Лин. — Оставь свои контакты.

Хэ Сяогуан послушно оставил номер телефона, и они с Цзи Лином добавили друг друга в WeChat. Он сдержался, но всё же не смог удержаться от вопроса:

— Вы действительно легальная компания? У вас так мало сотрудников? Ты так молод, ты уже закончил университет? Вы не мошенники, правда?

— Что у тебя, бедного студента, можно украсть? — с каменным лицом ответил Цзи Лин. — Можешь посмотреть нашу лицензию.

В общем, Цзи Лин официально принял Хэ Сяогуана в команду, поручив ему заниматься простым продвижением, в основном ориентированным на молодёжь в кампусе. Сам же Цзи Лин продолжал налаживать связи, и в конце концов ему удалось организовать несколько мероприятий с участием звёзд второй и третьей величины, которые приезжали в университет.

Кроме того, Цзи Лин бесплатно помогал студенческим клубам находить спонсоров. Студенты из отдела внешних связей клубов были ещё слишком неопытны, многие не знали, как искать спонсоров. Цзи Лин помогал им писать бизнес-планы, получая спонсорскую поддержку в несколько тысяч юаней в год, считая это добрым делом.

Благодаря активности Цзи Лина он за короткое время стал узнаваем среди руководителей клубов и сотрудников университета. Но даже Хэ Сяогуан понял, что всё это не приносило много денег.

У Цзи Лина были свои причины. В кампусе за него всё делал Хэ Сяогуан, а сам он не переставал активно искать новые бизнес-возможности. Ночью он сидел за столом, занимаясь исследованиями и планированием, а днём бегал по разным проектам. К счастью, его тело было ещё достаточно молодым, чтобы выдерживать такой интенсивный график.

Даже при всей занятости Цзи Лин каждое утро находил полчаса для утренней пробежки.

Он начал планомерно заниматься своим здоровьем, ведь сейчас даже время на болезнь было для него роскошью. Упасть сейчас было бы слишком дорого.

Однако такая модель работы с мелкими заказами не приносила много прибыли. Цзи Лин нуждался в крупном заказе, чтобы громко заявить о себе. К счастью, он был опытнее других и знал, что нравится клиентам, а также мог быстрее других находить ключевые моменты.

Наконец он получил шанс для своей компании.

Местная пищевая компания не смогла достичь ожидаемых продаж своих чипсов в этом году и

надеялась повысить продажи с помощью рекламы.

Поскольку сроки были сжатыми и они хотели увидеть результат в кратчайшие сроки, многие крупные проекты уже начали искать рекламодателей на этапе сценария, и они не могли вмешаться. Кроме того, будучи местной компанией, у них не было много средств, и популярные программы запрашивали слишком высокие цены, которые они не могли себе позволить.

Этот проект, который не подходил ни для крупных, ни для мелких компаний, обсуждался со многими, но так и не был согласован. Даже в этом случае Цзи Лин приложил огромные усилия, чтобы убедить их дать ему шанс.

Ведь его компания была слишком малоизвестной.

Цзи Лин понимал, насколько важен первый заказ. Он провёл много исследований, написал бизнес-план, работая ночами, и был доволен своей стратегией, готовясь к встрече с клиентом.

Эта встреча была решающим собеседованием. Всё бы ничего, но вести переговоры в одиночку было не слишком презентабельно.

Он не хотел, чтобы его недооценивали, но брать с собой стажёра к клиенту было тоже не вариант. Цзи Лин оглядел немногочисленных сотрудников компании, и его взгляд упал на девушку на ресепшене.

Девушка в ужасе воскликнула:

— Босс, я действительно не умею вести переговоры!

— Ничего страшного, просто сиди рядом со мной, ничего не говори, иногда поддерживай меня, а когда на тебя будут смотреть, просто глупо улыбайся, — упаковал её Цзи Лин и повёл на поле боя.

Когда Цзи Лин представил клиенту выбранные им целевые программы, клиент выразил сомнения. Цзи Лин выбрал относительно недорогие веб-сериалы, которые в индустрии не считались перспективными. Хотя затраты можно было сократить и конкуренция была минимальной, что облегчало переговоры, у них не было хорошей репутации.

Цзи Лин уверенно заявил:

— Наша цель — это популярность. Качество программы, простите за прямоту, не является главным приоритетом. Главное — чтобы реклама соответствовала теме, оставила глубокое впечатление и перешла из программы в память зрителей.

Клиент спросил, как можно гарантировать популярность.

Цзи Лин снова потратил немало слов, чтобы убедить клиента.

Он вёл словесную дуэль, а девушка на ресепшене улыбалась, играя роль декорации.

Однако Цзи Лин был уверен, что успех этого дела во многом заслуга девушки на ресепшене. Потому что, стараясь быть декорацией, она ещё и переглядывалась с одним из представителей клиента.

После того как клиент дал согласие, Цзи Лин начал связываться с производителями программ

и в конце концов договорился о веб-сериале, который вот-вот должен был выйти. Главный герой этого сериала был обжорой и часто ел в кадре, особенно чипсы ночью. Сериал уже был снят. Чтобы вставить рекламу чипсов, Цзи Лин смотрел, как монтажёры буквально вставляли коробку чипсов рядом с главным героем...

Когда сериал вышел, он получил шквал негативных отзывов. Цзи Лин сразу же поручил Хэ Сяогуану написать несколько статей и опубликовать их на крупных медиа-сайтах.

— Перечисляем самые нелепые сцены в XXX, где главный герой не выглядит глупо, только когда ест чипсы.

— Сериал такой скучный, что я чуть не уснул, но чипсы главного героя разбудили мой аппетит.

— Лучший момент в этом сериале — это хруст чипсов.

— Провал XXX — это не вина чипсов.

Цзи Лин нанял ботов для продвижения и репостов, и эффект был действительно хорошим. Многие поддались влиянию, и когда они опомнились, было уже слишком поздно.

Клиент из пищевой компании провёл маркетинговое исследование после запуска рекламы и действительно увидел рост продаж, после чего выразил удовлетворение работой Цзи Лина.

Цзи Лин наконец-то выиграл свою первую битву.

Он получил первый значительный доход и специально раздал бонусы сотрудникам компании. Все были довольны.

Этот случай Цзи Лина стал настолько типичным, что сразу же разошёлся по кругам. Поскольку этот метод был несколько сомнительным, продюсеры в индустрии развлечений в шутку называли его «человеком, который топчет плохие фильмы чипсами».

Цзи Лин не возражал. Чем больше его дразнили, тем больше внимания он получал. Ещё больше людей обращались к нему с проектами, и его маленькая компания стала ещё более загруженной, а обороты по проектам росли.

После успешного старта Цзи Лин также осознал текущие проблемы.

Во-первых, его ресурсы в индустрии развлечений были крайне ограничены, и он не мог открыть больше дверей. Во-вторых, ему нужно было расширять компанию, что требовало больше денег. В-третьих, ему не хватало людей. Талантливые специалисты не хотели снижать свои требования, а глупцов Цзи Лин не хотел. Он так интенсивно использовал своих сотрудников, что даже Хэ Сяогуан жаловался, что у него нет времени на учёбу и он рискует завалить экзамены.

Что же делать?

Цзи Лин закрыл глаза и сел в своём кабинете, размышляя.

Этот кабинет ещё использовался предыдущим владельцем. Когда Цзи Лин переехал, он выбросил все безвкусные украшения и принёс несколько шкафов, которые вскоре уже были почти заполнены.

На столе стояли три компьютера, но даже этого казалось недостаточно. Мозг Цзи Лина

работал без остановки.

Сейчас они всё ещё сохраняли модель смешанного использования помещений для бизнеса и жилья, что было дешевле, но не способствовало улучшению имиджа компании. Однако аренда здесь была недорогой, и переезд в офисное здание неизбежно увеличил бы затраты.

В конечном итоге всё упиралось в деньги.

Сначала нужно было нанять больше людей, затем заняться большим количеством проектов, достичь большего успеха, чтобы получить возможность привлечь инвестиции.

В то же время Цзи Лин не забывал о киноакадемии. Он часто общался со студенческими группами, а Хэ Сяогуан, который не мог держать рот на замке, помогал ему с рекламой. В киноакадемии он уже стал немного известным.

Но он пошёл ещё дальше и иногда даже находил время посещать лекции в академии.

Хэ Сяогуан не понимал поведения Цзи Лина. Он считал, что компания и так загружена, и не стоит вмешиваться в студенческие дела, ведь денег там не зарабатываешь.

Цзи Лин же не возражал.

Он вкладывал столько усилий не просто так.

Он ловил рыбу, большую рыбу.

А когда рыба клюнет, он просто ждал.

Пока Цзи Лин активно развивал свой бизнес, он внезапно получил звонок от Янь Исюаня.

Была уже глубокая ночь, и он всё ещё работал за столом, когда ему позвонил незнакомый номер. Он подумал: «Кто это мог быть в такое время?»

[Пусто]

<http://bllate.org/book/16177/1451048>