"Это моя очередь... Это моя очередь. Дайте мне модель белого цвета и четыре батарейки с моей сдачей в 1 USD". Светловолосый молодой человек помахал двумя купюрами по 100 USD и крикнул.

"Сэр, это те товары, которые вы хотели, и вот чек. Мы предоставляем трехмесячную гарантию при условии, что повреждения не вызваны внешними силами. Вы можете сделать полный возврат в течение одной недели и получить совершенно новую замену в течение одного месяца, если она неисправна". Продавец передал молодому человеку коробку и без эмоций повторил ту же фразу.

Люди в конце очереди крикнули. "Уходите, когда закончите. Мы все еще ждем!"

Фэн Юй с удовольствием наблюдал за длинной очередью возле одной из точек продаж Aiwa. Теперь все знают о MP3-плеере и понимают, насколько полезно это маленькое устройство.

Многие считают, что MP3-плеер изменит мир и заменит все другие портативные музыкальные плееры. Это будет основной музыкальный плеер в будущем.

Кроме того, использование MP3-плеера стало тенденцией. Почему вы до сих пор пользуетесь плеером Walkman, CD-плеером, MD и т.д.? Это уже устарело!

Не думайте, что дети из западных стран не будут сравнивать между собой. На самом деле, они сравнивают между собой сильнее, чем дети в Китае, и они более требовательны к брендам.

Компания Aiwa является одним из лидеров в индустрии портативных музыкальных плееров, и ее бренд хорошо известен.

Кроме того, Aiwa использует самые передовые технологии, а качество музыки, дизайн и т.д. являются уникальными!

В день, когда MP3-плеер третьего поколения поступил в продажу, у магазинов образовались длинные очереди. К счастью, Хейтаро Накаджима приказал своим заводам увеличить производство, и запасы не закончились в первый же день.

"Босс, не только у наших розничных магазинов длинные очереди, наши дистрибьюторы звонят нам, чтобы сделать дополнительные заказы. Мы получаем более 50 долларов прибыли при розничной цене 199 долларов. По нашим оценкам, продажи этого MP3-плеера составят более 1 миллиона единиц!".

Всего один миллион единиц?

Фэн Юй не удовлетворен этой цифрой. Популярные модели Walkman и CD-плеера могут легко достичь 1 миллиона единиц продаж. Это MP3-плеер, и он более высокотехнологичен. Как может быть всего 1 миллион единиц?

Фэн Юй постучал пальцем по виску, пытаясь вспомнить, как эти бизнесмены продавали свои товары и тактику продаж в его прошлой жизни.

Фэн Юй внезапно хлопнул себя по лбу. У него появилась идея. Голодный маркетинг!

"Хейтаро Накадзима, вы не думали принимать предварительные заказы?" спросил Фэн Юй.

"Предварительные заказы? Зачем нам позволять клиентам делать предварительные заказы,

если у нас есть готовые запасы?" спросил Хейтаро Накадзима.

"Нет. Наш продукт слишком популярен, и у нас закончились запасы!" твердо ответил Фэн Юй.

"Нет. Я увеличил производственные линии на наших заводах с момента выпуска первого поколения MP3-плеера. Мы также сократили производственные линии для Walkman, CD-плееров и т.д. и переоборудовали их под производство MP3-плееров. Наше ежемесячное производство составляет более 150 000 единиц. Более того, мы начали производство более чем за месяц до этого". ответил Хейтаро Накаджима.

Хейтаро Накадзима не хотел, чтобы у Фэн Юя сложилось впечатление, что он неспособен. Он уже стар, и, возможно, Фэн Юй выберет себе преемника еще через два года. Но он все еще хочет доказать Фэн Юю, что он квалифицированный руководитель и надеется еще долго проработать в Aiwa.

"Хейтаро Накадзима, вы не поняли, что я сказал. Я прошу вас объявить, что у нас заканчиваются запасы. Если у потребителей сложится впечатление, что если они не купят наш MP3-плеер сейчас, то не получат его в ближайшее время. Как вы думаете, что произойдет?" Фэн Юй намекнул.

"Будет два варианта. Во-первых, некоторые потребители выберут более дешевые и некачественные продукты других брендов. В конце концов, сейчас на рынке существует более 10 марок MP3-плееров. Хотя эти MP3-плееры не могут сравниться с нами, это как наш Walkman. Мы продаем его по 22 доллара, а другие бренды - по 6 долларов. Люди все равно выберут более дешевый вариант".

"Второй вариант - больше людей будут стоять в очереди у наших магазинов, чтобы купить нашу продукцию. Наши продажи резко вырастут за короткий период времени, и наша продукция может действительно закончиться на складе!"

"Верно. Вы очень точно проанализировали поведение потребителей. MP3-плееры других компаний могут быть дешевле, чем наши, но они стоят не менее 150 долларов США. Возможно, у этих MP3-плееров не так много функций, но их технологии не так хороши, как у нас, и их себестоимость не будет ниже, чем у нас. Поэтому у этих компаний нет ценового преимущества, и потребители, готовые потратить 150 долларов США на MP3-плеер, не будут возражать против того, чтобы потратить 200 долларов США на более качественный плеер. Они никогда не получат некачественный продукт только для того, чтобы сэкономить 50 долларов!".

"Во-вторых, больше людей будут покупать нашу продукцию после того, как мы объявили, что наши запасы на исходе. А что если у нас действительно закончились запасы? Все наши запасы проданы, а те потребители, которые не успели получить товар, могут сделать предзаказ. Мы можем предоставить скидку в 10 долларов США на предварительные заказы. Таким образом, мы сможем использовать их депозиты для переоснащения производственных линий Walkman и других портативных музыкальных плееров. Я уже говорил, что рынку портативных музыкальных плееров осталось всего несколько лет, а рынок CD-плееров резко сократится. Вот почему мы должны немедленно прекратить производство CD-плееров".

Хейтаро Накадзима впечатлен. Использовать вклады клиентов для производства своей продукции - это то, о чем он никогда не думал.

Наличные деньги имеют решающее значение для каждой компании, особенно для компаний в производственной сфере. Если денежный поток компании нарушается, она может

обанкротиться в любой момент.

Хотя у Aiwa достаточно средств, после выплаты дивидендов, увеличения средств на развитие и переоборудования производственных линий, фонд компании иссяк.

Aiwa также увеличила свои расходы на рекламу, и у нее все еще продолжаются судебные процессы. Сумма, потраченная на адвокатов, значительна.

Если Aiwa сможет использовать деньги других людей для закупки сырья и производства продукции, это снизит давление на их финансы. Более того, это будет стимулировать продажи продукции.

MP3-плеер сейчас в тренде. Все молодые люди, у которых есть деньги, захотят иметь такой плеер, а богатых молодых людей миллионы.

Если у кого-то из их друзей есть MP3-плеер, а у них нет, они будут завидовать другим.

В это время, даже если нет запасов, они также попытаются сделать предварительный заказ. Они не против подождать две недели или даже месяц, чтобы получить MP3-плеер.

Это настоящий портативный музыкальный плеер, который может поместиться в кармане. Он более удобен и портативен, чем другие продукты, и потребители могут использовать его даже во время занятий спортом на открытом воздухе.

"Босс, вы слишком изобретательны. Хотя это снизит нашу прибыль, это также снизит наши риски и давление на наш денежный поток. Наши продажи также увеличатся. Я уверен, что эта модель MP3-плеера достигнет 2 миллионов единиц!"

Фэн Юй похлопал по плечу Хейтаро Накаджиму. "Правильно. Так и должно быть! Мы обеспечим лучшее качество музыки для наших пользователей и сокрушим всех наших конкурентов!"

"Босс, не волнуйтесь. Я обещаю, что никакие другие компании не смогут конкурировать с нами со своими MP3-плеерами!"

http://tl.rulate.ru/book/12677/2088588