Перевод: Vzhiikkk

Чат Черных Технологий Десяти Тысяч Миров (The Black Technology Chat Group of the Ten Thousand Realms), глава 225 - Возврат

— Директор Чжэн, Вы разве вчера не говорили, что хотите купить наши модели? Почему перехотели? — озадаченно спросила Су Сюйин.

Мужчина средних лет, владелец магазина Чжэн, покачал головой: — Простите, но в ближайшее время мы не сможем. В последнее время с деньгами совсем тяжко.

— В таком случае можно снизить объём поставки, — предложила Су Сюйин. — Мотоциклы Пэньюнь лучшие в мире, и это я Вам говорю не как сотрудник, но как гонщица с большим стажем.

Чжэн почесал затылок и пожал плечами: — Простите, но никак. Наш магазин не потянет.

Он не планировал покупать их мотоциклы. Его магазин самый большой на улице и он заказал у них несколько моделей, но потом неожиданно передумал и отменил заказ. Су Сюйин просто не понимала почему Чжэн передумал.

Она уже посетила два больших магазина заказавших у них технику и оба почему-то отменили свои заказы. Этот оказался третьим.

Четвёртый магазин был значительно меньше, к её удивлению его владельцем оказался чернокожий мужчина.

— Директор Лю, сколько мотоциклов Вы желаете? — спросила Су Сюйин, достав блокнот. — Мы организуем всё уже к завтрашнего дня.

— Они слишком дорогие, — сказал директор Лю с заметной нерешительностью. — Я ведь хотел простые мопеды заказать, почему они стоят дороже некоторых мотоциклов?

Су Сюйин слабо улыбнулась: — Директор Лю, наша компания занимается передовыми технологиями, Вы же видели спецификацию двигателей и аккумуляторов, они в разы лучше, чем у любых аналогов. Я даже не говорю про умную систему помощи водителю, противоугонную систему, электромагнитные тормоза, и всё остальное. Они полностью стоят своей цены, каждого юаня, на рынке нет ничего даже похожего! Кроме того, по нашей официальной цене вы можете зарабатывать по несколько тысяч за каждую проданную модель!

— Но они всё равно стоят нереально дорого! — воскликнул директор Лю. — Если я не смогу их продать, то понесу большие убытки!

— Даже не сомневайтесь в том, что они продадутся, — заверила Су Сюйин. — Кроме того, мы компенсируем стоимость каждой модели, которую Вам не удастся продать, но хочу Вас заверить - таких не будет!

Она была полностью уверена в электромотоциклах Пэньюнь. Никогда этот мир ещё не видел ничего подобного!

— Реально?

— Да, конечно, это входит в контракт.

— Тогда отлично! — улыбнулся Лю. Какая ещё компания предлагала свои товары и гарантию того, что он не понесёт никаких убытков? — Магазин у меня маленький, так что я бы хотел заказать десять бюджетных моделей.

— А не желаете ознакомиться со средним классом и гоночными моделями? Они гораздо мощнее, а ещё превосходно выглядят — я сама занималась их дизайном! — блестяще улыбнулась Су Сюйин.

Но владелец магазина покачал головой: — Начну с десяти, потом посмотрим.

— Хорошо, завтра будут в Вашем магазине, — кивнула Су Сюйин, записав в блокнот. — А, и я бы хотела задать вопрос, с Вашего позволения, как профессионалу.

— Говорите, — кивнул он. Клиентов не было, так что директор Лю не спешил.

— Я только что прошла три крупных магазина, и Вы знаете, они все почему-то отказались заказывать наши модели. Ни объяснять причин, ни слушать условия никто не стал.

Директор Лю улыбнулся: — Так работает конкуренция на нашем уровне. У меня магазин слишком маленький, так что меня и не заметили, а вот к ним пришли агенты брендов, таких как Эмма и Яди. Я слышал, что они потребовали отказать Автомобилям Пэньюнь и угрожали прекращением поставок. Но мне беспокоиться не о чем.

— Понятно, спасибо Вам большое! — искренне поблагодарила Су Сюйин.

Теперь проблема была ясна.

Она связалась со своими коллегами и все столкнулись с такой же проблемой. Практически все большие магазины отказались от своих заказов. Маленькие продолжали сотрудничество, но в очень маленьких объёмах, большинство принимали только два-три мопеда, чтобы проверить как отреагируют клиенты.

Су Сюйин доложила ситуацию и тут же получила награду от менеджера за проявленную инициативу.

Цзян Суньмэй доложила о ситуации Цзысиню. Но он не только не разочаровался, но ещё и засмеялся.

— Директор Лу, чего смешного? — спросила Цзян Суньмэй с небольшой тревогой.

— Раз они решили устроить нам бойкот, значит боятся! — усмехнулся Цзысинь. — Это хороший знак. Мы только вышли на рынок, а противники уже дрожат от страха!

Цзян Суньмэй был непривычен образ мысли Цзысиня. Бойкот крупных компаний мог уничтожить их, какими бы хорошими ни были мотоциклы Пэньюнь. В любой другой компании, в которой она работала, все бы уже давно сходили с ума, пытаясь найти контрмеры, а ему словно было плевать.

— Директор Лу, этот бойкот очень опасен для нас. От наших мотоциклов отказались все крупные магазины. Мы потеряли больше половины предзаказов в Пэнчэне, а собственных магазинов у нас нет.

— Не беспокойтесь, продолжаем в том же духе и люди сами решат, кто прав, а кто нет, — заверил Цзысинь. Он не сомневался в том, что мотоциклы Пэнюнь, хоть и дорогие, но обязательно найдут спрос.

...

Директор Лю принял электрические мопеды Пэнюнь и сразу оценил их внешний вид, пригласив заодно своих знакомых, владельцев других магазинов.

Обтекаемые формы, переливающаяся краска, эргономичные сидения, педали красивых форм. Умный замок не позволял взломать мотоцикл, единственный способ его украсть был в том, чтобы унести мопед, но кто будет таким заниматься, если их противоугонную систему невозможно взломать?

— Лю, это реально их бюджетный электромотоцикл? — спросил с любопытством директор Чжэн, владелец третьего магазина, в который заходила Су Суйин.

— Да вот... По-моему, этот мопед лучше любых моих мотоциклов, — почесал затылок директор Лю. — Я на нём ездил где-то час, так аккумулятор почти не сел. А тормоза... знаете, это нечто. Они такие плавные, что я не знаю как описать даже.

<http://tl.rulate.ru/book/16314/805817>