

Компания Songjiang Motors уже разработала 3 категории автомобилей, всего 6 моделей. Эти 3 класса были названы Олимпийский, Красная Звезда и Внедорожник. Производство только началось. Так как это было еще в начальной фазе, объем производства был невелик, и два новых филиала выпустили только менее 1000 автомобилей для всех 3х категорий.

В Китае остальные автомобильные предприятия знали, что Bing City Machinery Company скоро представит свои автомобили и сосредоточит свое внимание на малых транспортных средствах. Все они чувствовали, что это шутка.

Компания, которая производит тракторы и мотоциклы, хочет выпускать седанные автомобили?

Bing City's Machinery Company была одной из ведущих компаний в Китае по производству тракторов и мотоциклов. С их продажами и качеством их продукции, они могут быть даже самыми лучшими в Китае.

Но автомобили? Даже если автомобильная промышленность Китая уже созрела, на рынке было еще много других устоявшихся брендов. У Songjiang Motors не будет шанса получить кусочек этого торта.

Мы все используем передовые технологии из Германии, США и Японии. Производственные линии также были импортированы из-за рубежа, и их специалисты были размещены здесь, чтобы дать нам указания. Что есть у Songjiang Motors?

Что? Они наняли автомобильных инженеров Советского Союза?

Что за шутка. С каких пор Советский Союз производит хорошие автомобили? Автомобили Советского Союза были шумными, уродливыми и старыми, и на них было неудобно ездить. В последние несколько лет даже Китай не импортирует эти советские машины. О, это бывший Советский Союз.

Компания, которая больше всего хотела, чтобы машиностроительная компания потерпела неудачу, была Первым автомобильным заводом в Цзилине.

Машиностроительная компания Бинг-Сити переманила у них много сотрудников. Многие из них были из технического отдела. FAW до сих пор отчетливо помнит, как Машиностроительная компания открыла стенд по набору персонала за пределами своей территории!

FAW хочет посмотреть, как потребители игнорируют машины Машинной компании, и у Машинной компании не было другого выбора, кроме как продать свои фабрики и оборудование. Когда это произойдет, они купят более одного или двух заводов, чтобы расширить FAW. В то же время они переманивают всех сотрудников Машинной компании. Мало того, что они украдут техников и опытных рабочих. Даже эти обычные рабочие будут нацелены на них. Они хотят, чтобы у Машиностроительной компании не было рабочих!

Когда все не думают, что "Сунцзян Моторс" добьется успеха, Фэн Юй, Фу Гуанчжэн и остальные чувствовали себя уверенно. Они протестировали эти 6 моделей машин. Цена колеблется от 120 000 RMB до 500 000 RMB. Была даже модель дизельного внедорожника. В настоящее время в Китае не было других внедорожников, работающих на дизельном топливе.

Но маркетинг этих машин был для них самой большой головной болью.

Фу Гуанчжэн хотел разместить рекламу во всех средствах массовой информации, особенно на CCTV. Он также хотел нанять знаменитостей, чтобы они одобряли их машины. Было бы лучше организовать грандиозное автошоу. Это повысит узнаваемость бренда.

Впечатление от Songjiang Motors среди китайских потребителей произвели мотоциклы. Большинство потребителей не осмелятся приобрести свои автомобили, если выведут их на рынок. В конце концов, были и другие варианты, такие как импортные автомобили и отечественные автомобили совместных предприятий. Эти автомобили были высокого качества и имели послепродажное обслуживание. Машиностроительная компания их не имеет.

Фэн Юй попросил своих людей сделать приблизительную оценку стоимости создания сервисных центров во всех провинциях. Это будет стоить более 100 миллионов юаней! Если бы Фэн Юй не смог создать сервисные центры, как 4S-магазины будущих лет, и плата за них была бы выше рыночных, он не заработал бы денег. Он даже понесет убытки.

Но если бы не было послепродажного обслуживания, у потребителей сложилось бы впечатление, что компания не заботится о послепродажном обслуживании, и они не будут заинтересованы в своих автомобилях.

Кроме того, цены на их автомобили были слишком высоки, эти дистрибьюторы мотоциклов не имеют возможности быть авторизованными дистрибьюторами этих автомобилей. Даже если бы они привезли по 2 автомобиля на каждую модель, это обошлось бы им как минимум в 2 миллиона юаней. Но как можно, будучи ритейлером, ввозить так мало автомобилей? Они все равно должны нести расходы на аренду, заработную плату и т.д. Этим дистрибьюторам было тяжело нести все эти расходы.

Фэн Юй думал обо всех этих проблемах раньше. Его решением было сначала поставить автомобили этим давним дистрибьюторам, а от них требовалось только внести депозит в размере 1 миллиона. Но выручка от продажи автомобилей должна была быть внесена на счет Тай Хуа Трейдинг. Тай Хуа Трейдинг затем рассчитывается с дистрибьюторами. Такова была модель продаж этих 4S магазинов.

Машиностроительная компания Бинг Сити также разместит механика в каждом магазине. Магазины должны будут сами нанять двух механиков. На данный момент этого должно быть достаточно. Автомобили Songjiang Motors все еще были очень прочными.

Это сформирует основную структуру модели 4S магазинов из предыдущей жизни Фэн Юя. Но

это также приведет к тому, что фабрики по производству машин будут закрыты. Будет существенная нагрузка на финансы компании. Как только продажи будут плохими, Машинная компания столкнется с проблемами с денежными потоками. Если эта проблема сохранится, производство автомобилей может остановиться.

Но если бы продажи автомобилей были хорошими, это быстро создало бы сеть сбыта и увеличило бы объем продаж. Кроме того, это будет проще, чем самим создавать розничные магазины.

Ли Мингде выступил против такого решения. Посмотрите на Первый автомобильный завод, Второй автомобильный завод, а также на остальных китайских производителей автомобилей. Все они имеют собственные автосалоны и продают все свои автомобили самостоятельно. Вы позволяете этим дистрибьюторам держать наши машины в руках. А что если они исчезнут вместе с нашими машинами? Имея всего 1 миллион юаней в качестве депозита, и вы позволяете им удерживать десятки наших автомобилей? Стоимость этих машин составила более 2 миллионов юаней. Это был слишком высокий риск.

Ли Миндэ изначально выступал против планов Фэн Ю. Автомобильный рынок Китая не был большим рынком, и план Фэн Ю был слишком масштабным.

Несмотря на то, что в эксплуатации находились только два филиала, строительство остальных заводов практически завершилось. Строительство будет завершено в начале следующего года и начнется производство. Что делать, если продажи автомобилей шли не очень хорошо?

Фэн Юй улыбнулся. У него до сих пор есть вторая стратегия продаж - модель продавцов.

В США продажи по принципу "от двери до двери" были распространенной моделью продаж. Хороший продавец может заработать столько же, сколько и топ-менеджеры этих предприятий. Продавцам не нужно запасаться товарами. Им нужно только привести своих клиентов на фабрики, чтобы они посмотрели на продукцию. Клиенты сами решают, хотят ли они купить.

Конечно, Фэн Юй не просит своих продавцов ездить в обычные дома, чтобы продать свои машины. Он хочет, чтобы они посетили все правительственные и связанные с правительством учреждения.

Если Фэн Юй правильно помнит, то в следующем году правительство Китая увеличит расходы на автомобили. Заместителю начальника отдела выделили личный автомобиль. В некоторых регионах даже начальник отдела получил свой личный автомобиль!

На это было много причин. Одной из причин был пятилетний план правительства. Чиновники должны привлечь иностранных инвесторов, и иностранные инвестиции в их области повлияют на их шансы на продвижение по службе. Другая причина - резкое увеличение отечественного производства автомобилей. Это были автомобили совместных предприятий. Внезапный рост привел к падению цен на автомобили и, в то же время, к увеличению доходов китайского правительства. Многие чиновники считали, что настало время увеличить свои льготы и

благополучие.

Это была возможность для компании "Songjiang Motors" повысить узнаваемость своего бренда. Фэн Юй принял участие в разработке 6 моделей. Он рассказал Майклу Лю, как он хотел, чтобы автомобили выглядели, и Майкл Лю и его команда вышли с окончательным дизайном.

Тремя категориями автомобилей стали традиционные небольшие седаны (олимпийские), роскошные (красная звезда) и внедорожники (внедорожники).

Конкурентом за небольшие седанные автомобили Songjiang Motors стала Santana. Соперниками внедорожников были джип и чероки. Конкурентами роскошных автомобилей были Mercedes и Audi!

Из-за продаж своих автомобилей, Feng Yu и Fu Guangzheng начали искать тех чиновников, которые были близки к ним. Они хотят сначала продать свои автомобили этим высокопоставленным чиновникам, а их подчиненные, как правило, следуют за их лидерами.

Фэн Юй выбрал в качестве своей первой остановки систему видеонаблюдения!

Записи переводчика: Информацию о Первом автомобильном заводе (FAW) можно найти здесь. Второй автозавод сменил свое название на Dongfeng Motors. Информацию о Dongfeng Motors можно найти здесь.

Вот статья о китайских моделях 4S. 4S означает продажи, сервис, запасные части и опросы.

Ниже приведены ссылки на случай, если вышеуказанные ссылки не работают.

https://en.wikipedia.org/wiki/FAW_Group

https://en.wikipedia.org/wiki/Dongfeng_Motor_Corporation

<https://www.automotiveworld.com/articles/4s-beyond-reshaping-chinas-retail-landscape/>

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1002965>