Фэн Юй вернулся в машиностроительную компанию и некоторое время пообщался с Ли Миндэ. После Нового года автомобили Songjiang Motors начали показывать свою рекламу на CCTV. В то же время, печатные объявления были опубликованы во многих провинциальных газетах.

Так как компания "Songjiang Motors" появилась на CCTV, а компания "Bing City" сделала оптовую закупку, люди стали обращать внимание на автомобили "Songjiang Motor". Но продажи не увеличились. Машиностроительная компания все еще запасалась автомобилями.

Фэн Ю и остальные были к этому готовы. Их машины были дорогими, а обычные семьи не могли себе их позволить. Кроме того, бренд Songjiang не был хорошо известен. Даже при агрессивных маркетинговых усилиях, их продажи не могли увеличиться сразу же.

К счастью, Кириленко купил их машины. Фэн Юй считал, что к зиме этого года его склад не будет укомплектован непроданными автомобилями. Он все еще мог вернуть часть своих инвестиций. Фэн Юй посмотрел на показатели продаж и заметил, что олимпийская модель является бестселлером. Красная Звезда и внедорожники продавались не очень хорошо.

Фэн Юй задавался вопросом, не появилась ли модель Красной Звезды на рынке слишком рано. Не нравится ли людям сейчас этот тип бизнес-автомобилей? Внешний дизайн бизнес-автомобилей не был таким прочным, как Off-Roads, и не таким красивым, как небольшие седаны. Но эта модель была эффективной и удобной.

Фу Гуанчжэн также провела исследование рынка этой модели в южном регионе. Он считал, что для этой модели должен существовать рынок. Когда филиал завода в Гуандуне будет готов, эта модель должна быть произведена там. Юго-восточные провинции были первыми, кто стал процветать. Там было много богатых бизнесменов. Продажи этой модели там должны быть лучше.

Другой завод филиала должен производить Сунцзян внедорожников. Они должны сосредоточиться на производстве модели дизельного двигателя больше. Модель с бензиновым двигателем Off-Road до сих пор не смогла выиграть J2020. Джип J2020 был слишком дешев.

Ли Миндэ также согласился. Они должны производить больше более продаваемых моделей. Машиностроительной компании также не хватало средств. Эти непроданные автомобили заперли большую часть своих средств. Фэн Юй по-прежнему настаивает на том, чтобы не уменьшать инвестиции в R&D. Несмотря на то, что производство Машинной Компании увеличилось, их прибыль уменьшилась.

Прибыль от транспортных средств была намного меньше, чем от сельскохозяйственных машин и мотоциклов. Кроме того, город предоставил Машинной Компании налоговые льготы, Фэн Юй не мог позволить "Тай Хуа Трейдинг" быть основным дистрибьютором или использовать средства от "Тай Хуа Трейдинг". Город только дал Машинной компании освобождение от налога, но не Торговля Тай Хуа!

Через 3 дня Фэн Юй получил звонок из Хао Хайтао и попросил его пойти на авиационный

завод, чтобы поговорить о военной сделке.

Если бы не тот факт, что генерал Ган имеет более высокий ранг, чем Хоу Хайтао, он бы никогда не сделал этого звонка. Почему переговоры не могут быть в Машиностроительной компании? Почему они должны выбрать Авиационный завод?

На этот раз Хоу Хайтао никогда не допустит, чтобы переговоры проходили в его офисе. Если вы оба хотите поговорить, идите в конференц-зал!

.....

Фэн Ю и Ли Миндэ прибыли в конференц-зал авиазавода. Когда они вошли в комнату, они были почти ослеплены блестящими медалями!

Проклятье. Это были только разговоры о деталях контракта. Была ли необходимость мобилизовать 6 генералов? Кроме генерала Гэна, все остальные 5 были генерал-майорами!

Хао Хайтао поприветствовал генералов и ушел. Он не был заинтересован присутствовать на этой встрече.

"Доброе утро, менеджер Фэн". Генерал-майор протянул руку к Ли Миндэ.

Ли Миндэ посмотрел на Фэн Ю смущённо и повернулся к генерал-майору: "Я - Ли Минде. Это главный акционер нашей машиностроительной компании, Фэн Ю, менеджер Фэн".

Этот генерал-майор посмотрел на Фэн Ю, а затем на генерала Ганя. Он увидел, как генерал Ган кивнул ему. Этот молодой человек был главным акционером Машинной Компании?

Фэн Ю громко спросил: "Генерал Ган, вы все решили? Подпишем ли мы сегодня контракт?" Фэн Юй притворился, что не видит протянутой руки генерал-майора.

Я мелочный человек, что поделаешь?

"Кашель..... Менеджер Фэн, мы не можем подписать контракт немедленно. Мы до сих пор не решили, покупать ли вам машины." Генерал Ган ответил и посмотрел на этого генерал-майора.

"А? Вы получили предложения лучше нас?" Фэн Ю спросил.

Так как военные послали сюда столько генералов для переговоров, они определённо купят машины "Сонгцзян Моторс". Они только хотят снизить цены и получить лучшие условия.

Фэн Юй не заботится обо всех этих людях. Хотя он и не был хорошим переговорщиком, а Ли Минде тоже был не намного лучше, но он был уверен, что он лучше этих людей из армии. В своей предыдущей жизни военные сделали несколько покупок по более высоким ценам. Это было связано с тем, что эти генералы не знают, как вести переговоры.

"Конечно. Пекинский джип. Мы покупали их джипы не раз. Их машины были очень хорошо сконструированы". Это все еще тот генерал-майор, который ответил.

Фэн Юй взглянул на него. В этой комнате было 5 генерал-майоров и 1 генерал-лейтенант. Почему этот парень был таким разговорчивым? Фэн Ю не знает, что этим закупкой машин занимался генерал-майор. Он покупал пекинский джип для военных. Босс "Пекинского джипа" и он был родственником.

"О, тогда почему вы не продолжили покупать у "Пекинского джипа"? Не хочу выставлять напоказ, но нашу машину все равно можно будет водить после того, как стукнешься о 5 "Пекин Джип" J2020!" Фэн Ю сказал с гордостью.

Военные генералы были ошарашены. Они впервые услышали о таких сравнениях.

"Менеджер Фэн, мы не будем говорить о других вещах". Ваши спецификации Сонгцзян внедорожников выдающиеся. Мы заинтересованы в покупке ваших машин. Но цены слишком высоки". Генерал Ган сказал.

"Это дорого? Я все равно скажу то же самое. Вы получаете то, что заплатили. Русская армия отдавала нам приказы. Это показывает, что наши машины хорошего качества. Кроме того, цены для русских намного выше, чем я вам предлагал. Я уже предлагал вам бесплатный автомобиль на каждые 10 купленных вами машин. Может ли "Пекинский джип" дать вам такое привлекательное предложение?"

"Суммы, использованной для покупки у Вас 10 автомобилей, достаточно, чтобы купить более 20 джипов. Есть ли еще необходимость в бесплатных подарках?" Это был тот же генерал-майор.

"Тогда почему бы тебе не поехать на пекинский джип?" Фэн Ю попросил его вернуться.

"Менеджер Фэн, мы очень искренне хотим работать с вами. А ещё мы представляем военных, страну."

Фэн Ю взглянул на генерала Ганя: "Страна может воспользоваться нами, простолюдинами? Если бы не военные, защищающие нашу страну, я бы даже не предложил вам купить 10 бесплатных 1!".

Генерала Гана чуть не вырвало кровью. Кто хочет воспользоваться вами? Мы хотим купить у

вас вещи, и разве мы не должны торговаться по ценам?! Он хотел использовать страну и военных, чтобы снизить цены. Но Фэн Юй использовал ту же причину, чтобы помешать им.

"По нашей оценке, ваша цена за единицу составляет не более 170 000 юаней". Но Вы хотите продать нас по 200 000 юаней за единицу? Эта ставка не считается высокой?" Генерал-майор в очках сказал.

Фэн Юй поднял один палец и спросил: "Где вы взяли эти 170 000 юаней? Знаете ли Вы, что работники нашей машиностроительной компании получают как минимум на 20% больше зарплаты, чем на других фабриках? Знаете ли Вы, что наши работники получают ежемесячное вознаграждение? Знаете ли вы, сколько мы тратим на производственные линии и фабрики? Знаете ли вы, сколько мы инвестировали в эти технологии? Вы не знаете об этом и как вы можете определить нашу стоимость? Оценили ли вы стоимость наших автомобилей по весу?"

Стоимость? Вы не определяете, сколько стоит одно транспортное средство. Мы сами определяем стоимость автомобиля. Ваш военный персонал может прийти и проверить счета нашей Машиностроительной компании? Даже правительство города Бинг не согласится с тем, чтобы вы проверяли наши счета!

Посмотрим, кто выиграет от этих переговоров.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1021107>