

"Менеджер Фэн, как вы можете быть уверены, что вы сможете продать все пейджеры, которые вы произвели? Из проведенных нами исследований видно, что Motorola, всемирно известный производитель пейджеров, является лидером рынка в Китае. Их продажи в Китае в прошлом году составили всего около 500 000 единиц. Эта цифра состоит как из китайских иероглифов, так и из числовых пейджеров. Кроме того, на рынке есть и другие компании, такие как Panasonic и NEC. Даже если мы поможем вам в продвижении, вы все равно думаете, что продадите все свои пейджеры?". Директор Фан посмотрел на Фэн Ю и спросил.

"Директор Фэн, нам не нужно писать друг другу. Мы также сами проводили исследования рынка. Мы изучили спрос, рост доходов потребителей и многие другие факторы. Мы уверены, что хотя сейчас существует только около 3 миллионов пользователей пейджеров, в следующем году их будет более 10 миллионов". Через два года будет более 20 миллионов пользователей!".

Директор Фэн поднял брови. Он был в шоке. Этот анализ "Айва Электроникс" был примерно таким же, как и у них. Министерство телекоммуникаций также почувствовало, что спрос на пейджеры будет расти. Они могли определить это по количеству заявок на пейджеры. Эра пейджеров вот-вот начнется!

Министерство телекоммуникаций имело доступ ко всей этой информации и могло анализировать будущую тенденцию. Но как эта "Айва Электроникс" получила такой же результат? Через исследования рынка? Или у них есть другие способы?

Чего не знал директор Фэн Юй, так это того, что Фэн Юй не проводил масштабных маркетинговых исследований. Сунь Лицзие проводил только простые маркетинговые исследования в Чжэцзяне, и результаты были такими же, как и в предыдущей жизни Фэн Юя. Пейджерный бум приближался!

Фэн Юй вспомнил, что до возвращения Гонконга в Китай Китай был пейджерным рынком номер один в мире. Было более 80 миллионов пользователей пейджеров! Потом цифры падали, так как пейджеры медленно заменялись мобильными телефонами!

Настоящий бум пришелся на 1994 и 1995 годы. За эти два года в Китае было более 10 брендов пейджеров, и многие из этих брендов были небольшими компаниями из городов. Эти компании воспользовались субсидиями и льготами, предлагаемыми им местными органами власти, и продали пейджеры по очень низким ценам. Эти два года были самыми прибыльными для этих компаний.

Но в этой жизни эти небольшие фабрики не смогут выжить. Позже в этом году Фэн Юй увеличит свои инвестиции в пейджеры и создаст третью фабрику. Эта фабрика начнет работу в начале следующего года. Общий объем производства составит более 5 миллионов! Но Фэн Юй боялся, что директор Фэн Юй не поверит ему, если скажет правду.

Фэн Юй был уверен, что даже если он откажется от рынка цифровых пейджеров и сконцентрируется на алфавитно-цифровых пейджерах с китайскими иероглифами, его пейджеры все равно не будут соответствовать рыночному спросу.

Мастер Лу также был шокирован. Фэн Юй был готов отказаться от стольких прибылей? Сначала он думал, что 10 юаней за пейджер - это лишь небольшая сумма. Но когда он услышал о производстве Фэн Юй, эта сумма была слишком шокирующей!

Директор Фан беспокоился, что у этого пейджера Аива не будет таких хороших продаж.

"Менеджер Фэн, почему бы нам не изменить ваше предложение на общее количество производимых вами пейджеров, и вы дадите нам определённую сумму на пейджер".

"Директор Фэн, вы беспокоитесь, что наши пейджеры не будут популярны?" Фэн Юй засмеялся и покачал головой. Если бы почтовые отделения были готовы продвигать его пейджеры, вместе с его устоявшимися каналами сбыта, и они до сих пор не могут контролировать рынок, то с продуктом действительно должны быть проблемы!

"Я не могу это игнорировать".

"Но директор Фэн, наши пейджеры продаются не только в почтовых отделениях. Мы также продаем наши пейджеры в некоторых торговых центрах и в некоторых пейджерных компаниях. Ваш отдел не может помочь нам в этих местах, не так ли? У нас тоже есть свои заботы. Что, если наши пейджеры останутся на полках, а нам все равно придется платить вашему министерству? Если мы будем платить вашему служению в зависимости от количества выпущенных пейджеров, вы также должны согласиться с тем, чтобы мы добавили это предложение в наши рекламные ролики и объявления".

Директор Фэн покачал головой. Как министерство может рекламировать компанию? Эта компания до сих пор не была дочерней компанией министерства!

"Невозможно! Тогда мы согласимся с вашим первоначальным предложением. Но 10 юаней на пейджер - это слишком мало. Думаю, 20 юаней - более подходящий вариант!"

"20 ЮАНЕЙ? Директор Фанат, вам не кажется, что вы слишком жадны? Вообще-то, я могу пойти прямо на почту. Думаю, они будут довольны, даже если я предложу им 5 юаней." Фэн Юй улыбнулся.

Чёрт, если Фэн Юй не хотел наладить хорошие отношения с этим министерством, чтобы подготовиться к выходу на мобильный телефон, то зачем бы он хотел предложить им столько денег?!

"Тогда можешь ли ты гарантировать, что продажи почтовых отделений составят не менее 50%?" спросил директор Фан.

"По данным исследования рынка продаж пейджеров, 60% потребителей купили пейджеры в почтовых отделениях. Также у почтовых отделений есть преимущество. Их филиалы

расположены по всему Китаю в каждой провинции! Никакие другие каналы сбыта не сравнимы с сетью почтовых отделений". По этой причине я готов отказаться от части своей прибыли".

Фэн Юй не ошибся. Еще через два года спрос на пейджеры в городах будет удовлетворен. Тем не менее, в этих уездах и районах по-прежнему будут предъявляться требования. Но к тому времени розничные магазины будут почти во всех этих районах и уездах!

По оценкам Фэн Юя, Министерство телекоммуникаций будет получать не более 10 миллионов юаней в год. И хотя продажи пейджеров будут расти, магазинов, продающих пейджеры, будет больше везде. Продажи почтовых отделений упадут.

"Прекрасно. Договорились. Завтра я доложу руководителю и дам ответ!".

Все они продолжили ужин, а после ужина мастер Лу отправил директора Фэна обратно.

На следующий день Фэн Юй получил звонок с просьбой пойти в Министерство Телекоммуникаций. Лидер хочет встретиться с ним.

"Вы менеджер по электронике Аива Фэн? Вы довольно молоды. Я знаю о том, что вы вчера обсуждали с Сяо Фаном, и думаю, что это выполнимо".

Сяо Фан? Хокер? Фэн Юй посмотрел на директора Фэна и чуть не рассмеялся. (У фаната Сяо то же самое произношение, что и у лоточника по-китайски.) Для кого-то, кому за 50, и всё же, для директора, которого можно назвать лоточником, Фэн Юй удивляется, как он себя чувствовал!

Может быть, предложение Фэн Юя было слишком привлекательным для министерства, или же директор Фэн Юй вложил в него много добрых слов. Все переговоры шли гладко. Лидер не усложнил ситуацию для Фэн Юя, и почти все условия этого сотрудничества остались прежними, за исключением продолжительности. Обе стороны имели разные взгляды на длительность этого сотрудничества. Фэн Юй предложил 3 года, а министерство хотело как минимум 10 лет!

10 лет? Через 10 лет пейджеры перестанут существовать! Фэн Юй планировал производить пейджеры только 5 лет. Через 5 лет количество новых пользователей пейджеров резко сократится, а мобильные телефоны заменят пейджеры!

В конце концов, обе стороны сделали один шаг назад и договорились о 6-ти летнем сроке. Несмотря на то, что Фэн Юй был вынужден подписать контракт на 6 лет, он не пожалел о своём решении. Эта сумма была ничтожной, если он смог организовать новый канал сбыта и повысить узнаваемость своего бренда. Более того, его отношения с этим министерством были бы лучше.

Соглашение было простым. Обе стороны будут фиксировать данные о продажах и ежемесячно

подсчитывать статистику, а Aiwa Electronics будет платить министерству. Министерство не опасалось, что Фэн Юй расторгнет это соглашение, так как министерство может издать приказ снять с полок пейджеры "Айва" и запретить им работать в этой отрасли!

Фэн Юй не будет самостоятельно подписывать это соглашение. Эта сумма ничто по сравнению с огромной прибылью от этих пейджеров! Более того, если бы произошли какие-либо изменения в телекоммуникационной политике, он узнал бы об этом первым. Министерство даже предоставит "Айва Электроникс" особый режим. Нечего было терять!

С согласием Фэн Юй ушёл с широкой улыбкой на лице. Посмотрим, кто сможет помешать "Айва Пейджерс" стать большим?!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/1029480>