

Прямые и откровенные слова Фэн Юя произвели глубокое впечатление на заместителя мэра Лю и отца Чжан Ханя. Отцу Чжан Ханя даже стало интересно, развивал ли Фэн Юй свой бизнес подобным образом в прошлом.

Отец Чжан Ханя никогда бы не узнал, что Фэн Юй больше всего ненавидел деловые переговоры. Чтобы сократить процесс переговоров, он предлагал такие условия, перед которыми другая сторона не могла устоять. Для Фэн Юя важнее всего была эффективность.

Заместитель мэра Лю с готовностью согласился на предложенные условия. Он был главой, и раз он принял решение, то вопросов больше не возникало. Фэн Юй верил, что заместитель мэра Лю поможет ему уладить все мелкие проблемы.

На следующий день Фэн Юй получил звонок от заместителя мэра Лю. Городское правительство согласилось разрешить Фэн Юю инвестировать в Цюаньчжудэ при одном условии. Фэн Юй должен был использовать рестораны для инвестиций!

Так было в предыдущей жизни Фэн Юя. Для Фэн Юя это не было проблемой. В любом случае, Фэн Юй должен был вернуться в Гонконг, чтобы подготовиться к экзаменам. Там он мог просто купить несколько ресторанов.

.....

"Что ты сказал? Ты хочешь купить рестораны?" Фу Гуанчжэн был вызван обратно в Гонконг. Он думал, что у Фэн Юя есть для него несколько отличных инвестиционных возможностей. Но рестораны?

"Все верно. Гонконг, Макао, Тайвань, Малайзия, Сингапур и даже Нью-Йорк. Я хочу купить несколько ресторанов в этих местах. Рестораны должны быть большими, в хороших местах с большим трафиком, и это должны быть популярные рестораны".

"Почему вы покупаете так много ресторанов? Вы хотите создать сеть ресторанов?". Фу Гуанчжэн зажег сигару и выпустил кольцо дыма.

Фэн Юй улыбнулся и переспросил: "А что в этом плохого?"

"Это шутка?"

"Разве я похож на шута?" спросил Фэн Юй. Почему я не могу открыть сеть ресторанов? Бизнес F&V может приносить высокую прибыль и является стабильным. Самое главное, я могу использовать бренд Quanjude".

"Но тебе также не нужно открывать сразу столько ресторанов.

Как вы думаете, будут ли другие продавать свои рестораны, которые соответствуют требованиям, о которых вы упомянули? Даже если они захотят продать, цены будут заоблачными!" Фу Гуанчжэн покачал головой. Если вы открываете ресторан для развлечения, то достаточно открыть один ресторан. Есть ли необходимость открывать сразу столько?

F&V был хорошим бизнесом. Но если у вас нет хороших поваров и фирменных блюд, как вы привлечете клиентов? Если ваша еда была вкусной, клиенты будут даже ждать часами, чтобы поесть вашей еды, и не обратят внимания на плохое обслуживание.

Вы хотите выкупить существующие рестораны? Зачем им продавать свои рестораны? Да,

возможно, они смогут получить единовременную сумму денег от продажи своего ресторана, но эта сумма рано или поздно закончится. Если бы ресторан был рядом, они бы продолжали получать деньги каждый месяц. Это было похоже на обмен гусыни, несущей золотые яйца, на золотого гуся!

"Если рестораны слишком дороги, то выберите хорошее место для открытия новых ресторанов. Переманивайте опытных поваров из других ресторанов. Мне нужно четко дать понять, что я хочу продавать китайскую кухню".

"Есть ли у вас фирменное блюдо? Без фирменного блюда как вы собираетесь открыть сеть ресторанов?"

"Фирменным блюдом моего ресторана будет пекинская жареная утка. Цюаньчжудские жареные утки!"

"Что? Жареные утки Цюаньчжуд?"

"Верно. Ты уже пробовал их жареную утку. Разве ты не думаешь, что их утки вкусные?"

"Но ты не можешь повторить тот же вкус. Только не говори мне, что ты уже переманил их шеф-повара? Шеф-повара, который знает их секретный рецепт?"

"Я не переманивал их. Но я могу инвестировать в Цюаньчжудэ!"

Фу Гуанчжэн был разочарован, когда услышал первое предложение. Но когда он услышал второе предложение, его глаза загорелись от волнения.

"Вы собираетесь инвестировать в Цюаньчжудэ? Могу ли я тоже инвестировать? Мне не важна доля акций. Просто возьмите меня в долю". Фирменное блюдо может поднять ресторан на большую высоту.

Не говоря уже о том, что "Цюаньчжудэ" - это традиционный ресторан с более чем 100-летней историей. Даже господин Дэн ходит в этот ресторан, чтобы развлечь иностранных делегатов. Одного этого факта было бы достаточно, чтобы привлечь множество клиентов.

Кроме того, Фэн Юй будет инвестировать, чего же бояться? Просто вкладывайте деньги в то, во что инвестирует Фэн Юй, и прибыль, несомненно, будет!

Отец Фу Гуанчжэна использовал свои деньги для инвестиций в золотые фьючерсы, и цены на золото росли. Она выросла примерно до 380 долларов США и остановилась на один-два дня. Но после этого она продолжала медленно расти.

Фу Гуанчжэн получил прибыль от фьючерсов на золото и все еще искал отличные возможности для инвестиций. Инвестиции в бизнес F&B с Фэн Юем представляются отличной возможностью. Доходность должна быть выше, чем у других инвестиций в Гонконге.

Фэн Юй махнул рукой: "Почему бы и нет? Но сначала ты должен помочь мне выкупить несколько ресторанов, чтобы я мог использовать эти рестораны для переговоров с ними".

Фу Гуанчжэн нахмурился: "Выкуп ресторанов будет проблемой. Почему мы не можем создать сеть ресторанов в Китае? Например, в Цзиньлине, Сиане, Шанхае, Гуандуне и т.д. У нас есть фабрики и компании в этих местах, и мы там тоже знакомы".

"Мы будем создавать филиалы в Китае. Но Гонконг, Тайвань и т.д. более важны. Я обещал расширить бренд Quanjude за рубежом. В Китае некоторые компании уже связались с Quanjude. Мы не будем в выигрыше, если сосредоточимся только на Китае".

Так сказал Цзян Сяньцзюнь Фэн Юю. Именно поэтому Фэн Юй хотел уладить все как можно скорее. В противном случае все будет как в прошлой жизни. Quanjude будет работать с другими компаниями. Даже если Фэн Юй впоследствии успешно купит долю в Quanjude, его доля акций будет снижена.

Преимущество Фэн Юя заключалось в том, что он мог вывести бренд Quanjude за границу. Этого не могли сделать другие компании F&B, к которым обратился Цзян Сяньцзюнь.

Если Фэн Юй не сможет оправдать эти ожидания, Куаньчжун не будет ему доверять, и все его усилия будут потрачены впустую.

"Тогда наши инвестиции будут довольно высокими. Возможно, мы даже не увидим отдачи через 1-2 года". Фу Гуанхэн нахмурился.

"Но после того, как Quanjude вышла на биржу, цены на акции, несомненно, подскочат. Потому что это уже устоявшийся бренд со 100-летней историей. Он стоит несколько миллиардов!" Фэн Юй постучал по столу и уверенно сказал.

"Все верно. Мы все еще можем выставить эту компанию на биржу. Но я не знаком с индустрией F&B. Я не думаю, что смогу помочь вам управлять компанией". Фу Гуанчжэн честно сказал.

"Не нужно. Вам просто нужно помочь мне купить несколько хороших ресторанов. При необходимости ты можешь использовать репутацию своей семьи Фу. Если ты не сможешь помочь, тогда мне придется искать молодого мастера семьи Ли. Думаю, у него не возникнет проблем".

"Кто сказал, что я не могу помочь? Если наша семья Фу объединится, мы будем сильнее семьи Ли! Я в состоянии уладить это, и тебе не нужно искать Ли Цзекаю. Он просто купит несколько ресторанов по всей Юго-Восточной Азии. Просто предоставьте это мне". Ли Гуанчжэн был в ярости, когда его сравнили с семьей Ли.

Более того, если Фэн Юй будет искать Ли Цзекаю, то он выйдет из игры. Прибыль от бизнеса F&B была слишком велика, чтобы он от нее отказался.

"Тогда я буду ждать твоего звонка".

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2080075>