Чжан Жуйцян спросил: "Где вы хотите его построить?".

"Здесь. Здесь есть здание, которое только начали строить в этом году. Это 5-этажное коммерческое здание, которое все еще строится. Я хочу это здание". Фэн Юй указал на место на карте Бинг Сити в офисе Чжан Жуйцяна.

"Что? Ты хочешь построить его здесь? Это коммерческий район, запланированный городом. Город должен полагаться на этот район, чтобы подтолкнуть экономику окружающих районов". Чжан Жуйцян покачал головой. Если он продаст это здание Фэн Юю, это нарушит планирование города.

"Наш гипермаркет также может помочь экономике близлежащих районов".

"Вы только создаете большой продуктовый магазин. Какой экономике вы можете помочь?" Чжан Жуйцян бросил взгляд на Фэн Юя. О какой ерунде он говорил?

"Лидер, вы не понимаете, что такое гипермаркет. В других странах гипермаркеты такого типа могут подтолкнуть экономику района. Есть много примеров. Самыми известными являются Швейцария, Франция и США. Даже Гонконг - тоже один из них".

"Я никогда не был в этих местах. Я доверяю только своим глазам. Как может большой продуктовый магазин подтолкнуть экономику близлежащих районов?" спросил Чжан Жуйцян.

"Я скажу это еще раз. Это мегамолл, ядром которого является супермаркет "Тай Хуа". Это не продуктовый магазин!" крикнул Фэн Юй. "Мегамолл привлечет много покупателей, потому что наши товары будут дешевле. С человеческим трафиком, почему эта область не может быть коммерческим районом? Разве это не способствует росту экономики?"

"Ваши товары дешевле? Насколько он может быть дешевле?"

"В этом году мы создадим как минимум 20 гипермаркетов. То есть 20 мегамоллов. Это будут самые большие сетевые торговые центры в Китае. Наш масштаб огромен, и поставщики наверняка дадут нам более низкую цену. Банка напитка, пачка лапши быстрого приготовления, пара тапочек и даже тюбик зубной пасты. Цены наверняка будут ниже, чем в продуктовых магазинах.

Это может быть дешевле на 10 центов или даже на несколько центов. Но если вы покупаете много товаров, они сэкономят несколько долларов, десятков долларов или даже больше!".

"Сколько составляет средний доход жителей Бинг Сити? Не более 3 000 юаней? Если клиенты смогут сэкономить 10 юаней за визит, это будет больше, чем их однодневная зарплата. Думаете, они не придут в наш гипермаркет?" Фэн Юй переспросил Чжан Жуйцяна.

"Сколько может стоить тюбик зубной пасты и сколько может стоить пара тапочек? Кто поедет в ваш гипермаркет, чтобы купить эти вещи?".

"Мы продаем не только эти вещи. В нашем гипермаркете будут продаваться почти все предметы повседневной необходимости, о которых вы только можете подумать. Кроме того, в торговом центре будут и другие магазины. Это будет просто как покупки в торговом центре. Покупателю не придется чувствовать себя неловко, даже если он не может позволить себе эти товары".

Нынешнее обслуживание покупателей было далеко от будущих лет. Продавцы, работающие в

торговых центрах, были снобами. Если вы можете позволить себе их продукцию, они будут с вами любезны. Но если вы не можете себе позволить, они прогонят вас из своих магазинов!

Гипермаркет - это универсальный торговый центр. Несмотря на то, что рядом находились продавцы, покупатель сам решал, хочет ли он что-то купить. Кроме того, все товары были разложены по полкам, а цены четко указаны. Покупатели могли сами решить, хотят они приобрести товар или нет.

Те покупатели, которые не имеют достатка, также могут совершать покупки. Они могли посмотреть на различные товары, и если им покажется, что какой-то товар стоит купить, они могли просто купить его. В этом заключалось преимущество покупок в супермаркете.

"Но это также не привлечет много покупателей. Вы также собираетесь рекламировать свой гипермаркет?". Чжан Жуйцян все еще не понимал, как работает этот гипермаркет. Даже если бы продукты были дешевыми, не каждый захотел бы пойти туда, чтобы купить товары.

Покупатели должны знать, что в вашем гипермаркете они изначально могли приобрести более доступные товары.

"Конечно. Мы будем рекламировать, используя самый простой способ. Раздавать листовки. В день открытия в новостях CCTV будет идти репортаж о нас. Вся страна будет знать о наших гипермаркетах".

"Что? Вы все будете в новостях?" Чжан Жуйцян взглянул на Фэн Юя. Что за чушь ты несешь? Это было всего лишь открытие компании, а не какая-то высокотехнологичная технология. Как об этом можно говорить в новостях CCTV? В новостях CCTV передают только последние новости о первых лицах страны и другие международные события. Как этот гипермаркет может попасть в новости?

Фэн Юй показал два пальца: "Только по двум причинам. Во-первых, я очень близок к CCTV. Во-вторых, у супермена Ли и семьи Фу есть акции в компании Tai Hua Supermarket Enterprise. Они инвестируют в Китай, и это очень значимо для возвращения Гонконга в Китай".

Благодаря участию семей Ли и Фу в этом предприятии, компания Tai Hua Supermarket Enterprise имела массу преимуществ. До возвращения Гонконга в состав Китая оставалось еще несколько лет. Хотя это будет одна страна - две системы, многие гонконгские бизнесмены не решаются инвестировать в Китай. Некоторые даже отзывают свои инвестиции. Если семьи Ли и Фу приедут в Китай и будут инвестировать, это повысит уверенность многих гонконгских бизнесменов.

Имея такую поддержку, такую причину и связи, Фэн Юй был уверен, что об этом сообщит CCTV. Более того, он также мог пригласить некоторых лидеров посетить гипермаркеты Tai Hua. Это нормально, что CCTV сообщает о лидерах страны.

Если лидеры не захотят посетить гипермаркеты? Они приглашают Супермена Ли. Когда Супермен Ли будет рядом, все лидеры будут спешить на встречу с ним. Даже если Супермен Ли посетит США, это тоже попадет в новости!

Когда супермаркет Тай Хуа появится в новостях CCTV, это вызовет любопытство людей.

В сочетании с рекламными усилиями рекламных проспектов, он, несомненно, станет хитом в день открытия.

Чжан Руйцян был погружен в раздумья. Этот гипермаркет не прогорит, если в нем будут участвовать гонконгские семьи Ли и Фу. Они были супермагнатами Азии. Они не будут инвестировать в убыточные предприятия.

Кроме того, Чжан Жуйцян помнил, что бизнес Фэн Юя никогда не приносил убытков. С таким количеством способных людей, объединившихся вместе, несомненно, будут большие результаты. Но он все еще сомневался, стоит ли позволять Фэн Юю пользоваться торговым центром. Он был зарезервирован для городского планирования.

Фэн Юй увидел колебания Чжан Жуйцяна и начал считать пальцы: "20 гипермаркетов. В Пекине и Шанхае будет по 3. Тяньцзинь, Циндао, Шэньчжэнь, Ханчжоу, Фучжоу, Цзиньлин, Тяньфу..... Ah..... Я думаю, что у нас недостаточно средств..... Я думаю, что город Бинг должен быть отложен в первую очередь".

Чжан Руйцян сердито посмотрел на Фэн Юя. Этот сопляк снова угрожал ему. После того, как он рассказал ему обо всех преимуществах этого гипермаркета, а теперь говорит ему, что он не хочет открывать этот гипермаркет в Бинг Сити? Как он может так поступать?!

"Тебе нужно это здание? Нет проблем. Мы продадим вам это здание. Цена будет не выше рыночной, но и не ниже! Вы говорите, что ваш гипермаркет поможет экономике близлежащих районов? Тогда не могли бы вы открыть еще несколько гипермаркетов в городе Бинг?" Чжан Жуйцян принял решение.

"Открыть еще несколько? Не в этом году. Но когда мы будем открывать гипермаркеты в следующем году, я буду рассматривать в первую очередь город Бинг. Но какие государственные льготы вы собираетесь предоставить нам для создания этого гипермаркета? Как насчет 3 лет без налогов и 2 лет 50% налоговых льгот?" Фэн Юй получил дюйм и хочет милю.

"3 года без налогов и 2 года 50% налоговых льгот? О чем ты думаешь?! Максимум - это 1 год без налогов и 1 год 50% налоговых льгот!" Чжан Руйцян уставился на Фэн Юя.

"Отлично. Тогда решено.

Собери всех своих людей, и мы обсудим детали во второй половине дня. Как только все будет готово, мы подпишем соглашение". 1 год без налогов и 1 год с 50-процентной налоговой скидкой - вот что на самом деле хотел Фэн Юй.

После того, как Фэн Юй покинул офис Чжан Жуйцяна и вернулся к своей машине, он позвонил Фу Гуанчжэну: "Брат Фу, город Бин согласился на то, чтобы мы получили 1 год tax free и 1 год 50% налоговых льгот. Ты спроси у руководителей соответствующих провинций и городов, согласны ли они на это условие. Если они не согласятся, то мы не будем инвестировать в их район!".

Хотя Фэн Юй и Фу Гуанчжэн работали отдельно, они продолжали обмениваться информацией. Теперь Фэн Юй получил некоторые государственные субсидии, и они могли использовать это, чтобы договориться о более выгодных сделках с лидерами других городов. Если город Бин мог предоставить им такие льготы, то почему другие города не могут сделать то же самое? Не согласны? Отлично. Мы пойдем в другие места!

http://tl.rulate.ru/book/12677/2080408