

Самым популярным фармацевтическим брендом в Китае в настоящее время была компания Bing City Pharmaceutical. Вторым был пластырь, а третьим - Janssen.

Второй и третий бренды были совместными предприятиями. Все они принадлежали американскому фармацевтическому гиганту. Этим фармацевтическим гигантом была компания Johnsonand Johnson!

Johnson and Johnson была одной из 5 крупнейших фармацевтических компаний в мире, и у нее был самый широкий ассортимент продукции. Большая часть их бизнеса была связана с производством товаров для здоровья и медицинского обслуживания. У Janssen были патенты, и Bing City Pharmaceutical Enterpris не могла имитировать ее продукцию. Но Band-aid был другим. Это был просто лейкопластырь или медицинский пластырь. Технология была очень простой.

В прежней жизни Фэн Юй в газетах писали, что назначение пластырей - останавливать кровотечение и предотвращать инфекцию. Они не способствуют заживлению ран. Если только речь не шла о специальных пластырях, производимых Юньнань Байяо. Но они стоили очень дорого, и сходить в больницу, чтобы промыть раны, было дешевле.

Именно поэтому пластырь занимал самую большую долю рынка медицинского пластыря. Фэн Юй не видел других конкурентов. Возможно, конкуренты и были, но никто не хотел покупать их продукцию.

Люди нынешней эпохи склонны считать, что популярные товары лучше. Пластырь был самым известным медицинским пластырем, и большинство людей даже не знали, что этот продукт называется медицинским пластырем. Они называли этот продукт пластырем!

Хотя в этом нет ничего плохого, Фэн Юй считал, что медицинские препараты должны быть известны по названию, а не по бренду компании. Он не хотел позволить "Джонсон и Джонсон" заработать все деньги. Почему этот медицинский пластырь не может быть популярным продуктом фармацевтического предприятия города Бинг?

С точки зрения Фэн Юя, лейкопластырь был всего лишь разновидностью медицинского пластыря, и это была старая модная конструкция, в центре которой находилась маленькая неадгезивная впитывающая подушечка. Он не был водонепроницаемым и не пропускал воздух.

Самое смешное, что многие потребители думали, что BandAid - это оригинальный продукт, а другие медицинские пластыри - имитация! Даже если эффект от продуктов был одинаковым, а другие бренды были дешевле, потребители не будут покупать другие бренды.

Фэн Юй мог позволить фармацевтической компании Bing City Pharmaceutical Enterprisproduce медицинские пластыри, которые были водонепроницаемыми и воздухопроницаемыми. На пластыри можно было наносить мультяшные рисунки. Учитывая репутацию фармацевтической компании Bing City Pharmaceutical Enterprise, Фэн Юй не беспокоился, что потребители подумают, что его медицинские пластыри - подделка.

Кроме того, стоимость медицинских пластырей была очень низкой. В нынешнюю эпоху их стоимость составляла не более 10 центов юаней, но розничная цена могла достигать 1 юаня. Прибыль была огромной!

Хотя дистрибьюторы и розничные торговцы получают свою долю, Фэн Юй был уверен, что оптовая цена пластыря составляет более 40 центов за штуку. Это было как минимум в 3 раза дороже!

Пластыри приносили огромные прибыли компании Johnson and Johnson. Только в Китае Band-Aid контролирует более 98% доли рынка!

Это был простой бизнес, но другие не могли войти в него. В основном это было связано с брендингом. Но у Bing City Pharmaceutical нет проблем с брендингом. У Фэн Юя нет высоких требований. Он поставил себе цель занять 30% доли рынка в этом году. Он будет размещать рекламу в СМИ, а с его каналами сбыта не должно быть проблем с тем, чтобы обогнать Band-Aid и стать ведущим брендом медицинского пластыря в Китае!

Таким образом, Фэн Юй сказал генеральному директору фармацевтического предприятия города Бинг, чтобы тот разработал свой собственный медицинский пластырь. Их пластырь не должен быть таким же, как пластырь. Пластырь был коричневого цвета. Этот цвет был выбран для того, чтобы он не был слишком заметен при использовании на коже.

Поэтому Фэн Юй решил стать противоположностью пластыря. Его пластыри должны быть как можно более красочными. Больше всего пластырями пользовались дети. Большинство взрослых не обращают внимания на небольшие порезы или раны, а дети чаще всего падали или травмировались. Они были молоды, и люди заметят их пластыри, независимо от того, какого они цвета.

Пластырь Фэн Юя должен быть цветным, на нем даже можно напечатать героев мультфильмов. Независимо от детей и молодых девушек, им это понравится. Кроме того, медицинский пластырь должен быть водонепроницаемым. Таким образом, люди не будут бояться намочить раны, а если погода теплая, их пот не попадет на раны. Кроме того, такие дышащие пластыри больше подходят для спортсменов. Когда Фэн Юй рассказал о своих идеях руководителям фармацевтической компании Bing City Pharmaceutical Enterprise, все они сочли его гением. Рынок медицинских пластырей был огромен, и если они преуспеют, это принесет не менее 10 миллионов юаней прибыли в год.

Себестоимость производства также была очень низкой. Даже если они потерпят неудачу, их потери не будут большими. Но если они преуспеют, их прибыль будет огромной. Низкий риск, высокая прибыль. Не было причин, почему бы им не производить медицинские пластыри.

Конечно, чтобы конкурировать с Band-Aid за долю рынка, они должны были объяснить потребителям, что этот продукт называется пластырями, а не Band-Aid. Band Aid - это только название бренда. Это снизит влияние бренда Band Aid.

Бренд медицинского пластыря фармацевтического предприятия Bing City должен легко запоминаться потребителям и демонстрировать отличия от Band-Aid. Но после многих раундов мозгового штурма никто не был удовлетворен предложениями. Фэн Юй хотел назвать пластырь брендом Huatou, но руководители сказали ему, что это название не будет одобрено.

Бренд Тай Хуа? Фэн Юй почувствовал, что это звучит не очень красиво. У него было много продуктов под маркой Tai Hua, и использовать Tai Huaop для медицинских продуктов было бы не очень уместно.

Это не повысит статус бренда и даже может привести к падению репутации бренда.

Что касается Wind and Rain, Aiwa не могла этого сделать. Это были марки электроприборов, и

если бы они использовали эти марки на медицинских товарах, это могло бы снизить репутацию фармацевтического предприятия Bing City.

В итоге никто не смог придумать подходящего названия бренда. ВуЧиган предлагает использовать аптеку "Бинг Сити" и назвать ее "Медицинский пластырь аптеки Бинг Сити". Если они будут использовать это название, им не нужно будет регистрировать эту торговую марку. Кроме того, будет не очень хорошо иметь много торговых марок в рамках фармацевтического предприятия Bing City. Все сотрудники высшего руководства сочли это предложение хорошим и согласились с ним. Дизайн пластырей был передан Лю Майклу и его команде. Это также была компания Фэн Юя.

В качестве персонажей мультфильма будет использован Король Обезьян из "Путешествия на Запад". Все считали, что Короля Обезьян в качестве главного героя будет достаточно. Кто захочет наклеить на себя пластырь с Пигси? Ша Вуцзин или Сэнди, да и Трипитака тоже не подойдут. Но Фэн Юй сказал Лю Майклу и его команде разработать Пигси как милого персонажа. Его уши можно сделать крыльями. Сэнди можно сделать свирепым персонажем, а Трипитаку - добрым и благожелательным. Белый дракон может быть выполнен в виде красавца. Он был третьим сыном короля-дракона, а принцы в сказках должны быть красивыми.

В сказке могут быть и другие персонажи, такие как Король Демонов Бык, Красный Мальчик и Гуаньинь. Необходимо включить всех персонажей сказки. Персонажи могут быть красивыми, симпатичными, милыми или свирепыми. Это должно быть так, чтобы нравиться и детям, и взрослым!

Фэн Юй считал, что с этой серией пластырей дети захотят наклеить их, даже если у них нет ран или порезов. Это будет просто как наклейки.

Этот мультяшный водонепроницаемый медицинский пластырь станет оружием Фэнг Ю, которое будет конкурировать с пластырем!

Примечания переводчика:

Хуа Туо

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

Путешествие на Запад

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

Авансовые главы

\$5 и более в месяц

Доступ к 7 предварительным главам о необычайной гениальности и 2 предварительным главам о власти и богатстве.

\$10 и более в месяц

Доступ к 10 продвинутым главам о необычайной гениальности и 4 продвинутым главам о силе и богатстве.

\$20 или более в месяц

Доступ к 15 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 8 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$50 и более в месяц

Доступ к 27 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 20 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$75 или более в месяц

Доступ к 35 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 30 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$99,99 или более в месяц

Доступ к 45 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 40 продвинутым главам "Сила и богатство".

Мы высоко ценим вашу поддержку.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2080837>