К черту все. Даже если история изменилась, и Фэн Юй больше не мог предсказывать будущее, с его богатством он мог делать все, что захочет. Кроме того, Россия быстро развивалась, но это не влияло на международные дела. Фэн Юй решил не обращать внимания на все это и позволить природе идти своим чередом.

"Менеджер Фэн, менеджер Фэн? Вы не согласны с моими планами относительно компании?" Чжун Цинсянь чувствовал, что его планы были хорошо продуманы, но почему Фэн Юй никак не отреагировал?

"О, простите. Я думал о других вещах. Вы сказали, что хотите расширить производство молочных и чайных напитков и снизить производство детских оздоровительных напитков?"

Чжун Цинсянь кивнул. Хотя ему было интересно, почему Фэн Юй сейчас находится в оцепенении, он не стал его спрашивать.

"Ты можешь решать эти вопросы. Я соглашусь с тобой. Но группа "Восходящее солнце" ввела консервированные чайные напитки. Будет ли LehaHa делать то же самое?"

"Конечно. Но консервированные напитки не так популярны, как напитки в пластиковых бутылках. Напитки в бутылках можно оставить, если клиент не смог допить напиток и не боится, что он прольется. Если же речь идет о консервированных напитках, то после открытия их нужно допить. Кроме того, наши чайные напитки не газированные. Их консервированные напитки должны копировать наши чайные напитки и "Цзяньлибао". Но я чувствую, что они не справятся".

Чжун Цинсянь принизил Группу Восходящего Солнца, и Фэн Юй это не понравилось. Если Группа Восходящего Солнца сможет развиваться, Лехаха не сможет легко победить их. Но, к счастью, Чжун Цинсянь внимательно следил за ними. У него еще будет достаточно времени, чтобы справиться с группой Восходящего Солнца, если они будут быстро развиваться.

"Вы уже думали о фруктах и газированных напитках, которые он вам предлагал?" спросил Фэн Юй. "Мои люди провели исследование рынка. Рынок газированных напитков уже созрел. Если мы представим нашу марку газированных напитков LehaHa, наши продажи все равно будут хорошими.

Хотя на рынке напитков из фруктовых соков еще есть место для роста, другие компании уже представляли такие напитки. Кроме кокосового сока, никакие другие соки не добились успеха".

Бренд кокосовой воды Coconut Tree был одним из легендарных напитков в прошлой жизни Фэн Юя. Это был консервный завод, преобразованный в компанию по производству напитков. Фэн Юй забыл о них. Но теперь эта компания была уже развита. Натуральная кокосовая вода. Ее даже подавали на Национальном банкете в прошлом году. Компания также владеет несколькими патентами.

Фэн Юй попросил Чжун Цинсяня пойти и поговорить с ними. Они хотели купить или инвестировать в компанию, пока она не стала слишком большой. Но руководство "Хайнань" решительно отказало им. Кокосовая вода марки Coconut Tree уже экспортировалась в несколько стран Азии. В этом году они собираются выйти на европейский рынок. Эта компания была прибыльной и принесла бы кредиты тамошним руководителям. Они никогда не позволят никому владеть долей в компании.

Вы предложили такую высокую цену за долю в нашей компании? Это значит, что вы уверены в нашей кокосовой воде. Если нет, то почему вы готовы платить такие высокие цены?

Поскольку Лехаха не мог купить компанию или владеть долей в ней, Фэн Юй решил остановить разработку новых продуктов этой компании. Он хотел, чтобы эта компания могла продавать только консервированную кокосовую воду и ничего больше. Lehaaha представит все остальные продукты, производимые этой компанией в прежней жизни Фэн Юя. Среди этих продуктов - различные виды фруктовых соков, каша "Восьмое сокровище" и т.д. Восьмисортная каша была одним из популярных продуктов Lehaaha в прошлой жизни Фэн Юя. Несмотря на то, что многие знали рецепт каши Восьми Сокровищ, сделать ее вкусной в консервированном виде было непросто. Чжун Цинсянь и его люди провели эксперименты с этой кашей из Восьми сокровищ и решили, что ее можно сделать. Но им еще нужно улучшить вкус и срок хранения.

В первую очередь им следует сосредоточиться на разработке напитков.

Фэн Юй не возражал против этого. Но Фэн Юй беспокоился, что если Lehaaha не выйдет на рынок газированных напитков в ближайшее время, то рынок будет захвачен Pepsi и Coca-Cola. Продажи Pepsi и Coca-Cola в Китае росли. Фэн Юй вспомнил, что в его прошлой жизни был знаменитый газированный напиток под названием Fen Huang Coke, также известный как "китайская кока-кола". Когда он был представлен, его продажи сосредоточились в деревнях вокруг городов. Вначале он был очень эффективным и приносил большую прибыль. Но после того, как компании Coca-Cola и Pepsi объединили усилия, чтобы снизить цену на колу, увеличить объем бутылок и привлечь знаменитостей для рекламы своей продукции, Fen Huang Coke исчезла с рынка.

Стратегии, использованные Coca-Cola и Pepsi, были простыми. Им нужно было только потратить кучу денег!

Неважно, была ли это ценовая война, увеличение объема бутылок или поддержка знаменитостей, компании должны были потратить много денег. У Fen Huang Coke не было возможности конкурировать с этими двумя MNC.

Lehaaha также могла позволить себе использовать эту стратегию. Нынешняя стоимость Lehaaha была намного выше, чем у Fen Huang Coke на их пике. Если бы это была война за первенство, Lehaaha не беспокоилась бы. На самом деле, Lehaaha могла начать ценовую войну в любое время. У Lehaaha были лучшие каналы сбыта, а трудозатраты и транспортные расходы были гораздо ниже, чем у двух кока-коловых компаний.

Если эти две компании действительно начнут ценовую войну и посмеют продавать свою продукцию ниже себестоимости, Фэн Юй обвинит их в попытке монополизировать рынок. Это был Китай, родная земля Lehaaha. Lehaaha никак не могла проиграть иск.

Первым газированным напитком, который Чжун Цинсянь хотел представить, была кола. В прошлом Pepsi могла успешно бороться с Coca-Cola. Хотя отчасти это было связано с антимонопольным законодательством, Pepsi стала успешной компанией. Если Pepsi смогла, то у Lehaaha не было причин для неудачи.

Леха попросил свой отдел исследований и разработок изучить пепсиформулу. Чжун Цинсяню не нужно, чтобы его кола была на вкус такой же, как Pepsi, но она должна быть такой же вкусной, как они.

В любом случае, патентная защита кока-колы закончилась. Но никто не знал, какова была их формула. Однако все ингредиенты были написаны на этикетках. Неизвестно было только

соотношение ингредиентов. "Кроме кока-колы, вы не рассматривали другие варианты? Например, другие фрукты со вкусом газированных напитков, такие как яблоки или виноград? Я вспомнил, что самым популярным напитком в Китае был апельсиновый сок".

Фэн Юй считает, что люди не запомнят газированные напитки LehaHa, если они представят только ароматизированные кока-колой. Люди также подумают, что они пытаются копировать эти две компании. LehaHa должна представить газированный напиток, который Pepsi и Coca-Cola не представляли в Китае. Это позволит LehaHa быстрее завоевать долю рынка.

"Газированная вода со вкусом фруктов? Как те безалкогольные напитки, которые продают эти маленькие заводы?" Чжун Цинсянь засомневался. Почти в каждой провинции и городе есть свои заводы, продающие такие безалкогольные напитки.

"Они производят безалкогольные напитки. То, что производим мы, не будет называться безалкогольными напитками. Мы можем назвать это прохладной освежающей водой. Не забывайте, что мы являемся ведущим китайским брендом напитков в Китае. Даже если это будет бутылка воды, ценность будет другой, если на ней будет напечатана LehaHa!". Фэн Юй улыбнулся. Это было то же самое, что и китайский крыжовник. Те фрукты, которые импортировались из других стран, назывались киви. По сути, оба фрукта были одинаковыми. Газированные напитки, продаваемые на этих маленьких фабриках, назывались безалкогольными. Но совсем другое дело, если их производит LehaHa!

Чжун Цинсянь кивнул. "Менеджер Фэн, вы просите меня добавить этот напиток к нашей кока-коле до 1 мая, летнего сезона?". Этот напиток назывался "Прохладный освежающий". Он больше всего подходил для употребления жарким летом.

"Это то, о чем я думаю. Остальные детали вы все можете уладить сами. Мне кажется, что фруктовый сок - это хороший вариант для изучения.

Также наше молоко AD. Почему мы не можем ввести большие бутылки, как у других напитков? Мы можем представить широкий ассортимент напитков. Вы можете попросить своих людей изучить этот вопрос. Наша цель - стать лидером китайского рынка напитков в течение следующих 5 лет!".

Примечания переводчика:

Восьмисотграммовая каша

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

Авансовые главы

5 долларов или больше в месяц

Доступ к 7 предварительным главам "Необыкновенный гений" и 2 предварительным главам "Власть и богатство".

\$10 и более в месяц

Доступ к 10 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 4 продвинутым главам "Сила и богатство".

\$20 и 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 и 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".

Ваша поддержка высоко ценится.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2080943>