

Томас снова приехал в Китай, чтобы обсудить с Фэн Юй вопрос о том, когда они должны представить проигрыватели Super VCD. Хотя они договорились, что Philips не будет представлять необычные VCD-плееры, но технологии Super VCD-плееров были готовы. Томас считал, что продолжать ждать - пустая трата времени. "Господин Фэнг, мы договорились, что представим Super VCD-плееры в сентябре, но рынок VCD-плееров сейчас на подъеме, а традиционные VHS-плееры ушли в прошлое. Должны ли мы перенести дату выпуска Super VCD?" - спросил Томас. спросил Томас.

Фэн Юй кивнул: "Конечно. С технологиями проблем нет. Мы можем представить первое поколение в этом году, а второе - в следующем. Но я предлагаю, чтобы у нас были различия во внешнем дизайне, например, расположение кнопок и цвета. Но дистанционное управление должно быть одинаковым".

"Я понимаю и знаю, что вы, китайцы, любите красный цвет. Мы откажемся от красного цвета и будем использовать другие цвета. Мы будем использовать в основном серебристый, серый и черный цвета и два цвета в дизайне. Мы можем представить 3 разные модели с разными цветами". Томас уже продумал дизайн и выбрал популярные цвета, обычно используемые для основной бытовой техники. "Хорошо. Тогда мы откажемся от серого цвета и будем использовать другие цвета, чтобы соответствовать ему. Мы будем использовать те же цвета для усилителя, что и для проигрывателей SuperVCD? Вас это устраивает?" Усилитель также можно назвать акустической системой. Это один из основных компонентов звуковой системы. Он усиливает звук для достижения большего эффекта, как в домашнем кинотеатре и караоке. Усилитель Philips называется AV-усилителем. В нем было 4 звуковых канала и объемное звучание. Когда люди смотрели фильмы, объемное звучание было более реалистичным и напоминало просмотр фильма в кинотеатре. Эта функция была разработана в основном для потребителей, которые любят смотреть фильмы дома.

Усилителем AIWA был усилитель HI-FI.

Hi-Fi или Highfidelity имеют только два звуковых канала и больше всего подходят для использования в музыке. Основным сегментом потребителей этой функции были KTV, ночные клубы и салоны. Эта технология была несложной. Philips и AIWA производили колонки, и обе компании обменялись технологиями и усовершенствовали свои технологии.

"Тогда какие бесплатные подарки мы должны раздавать с нашими Super VCD-плеерами? Кроме музыкального диска, должны ли мы раздавать что-то еще?" - спрашивал Томас. Компания Wind and Rain Electronics была лучше их в рекламных акциях.

"Два микрофона, чистящее средство для очистки дисков и коробку для хранения VCD".

"Господин Фэн, я знаю, что микрофоны предназначены для пения, а чистящее средство - для очистки дисков. Дарить все это нашим клиентам - это нормально. Но какой смысл давать коробку для хранения VCD?" Томас был озадачен. Дарить коробку для хранения было бессмысленно.

Фэн Юй улыбнулся и спросил: "Господин Томас, если у вас дома есть большой шкаф с телевизором, а на нем стоит только маленький телевизор. Не будете ли вы чувствовать себя некомфортно? Не захотите ли вы купить телевизор побольше, чтобы поставить его в тумбу?".

Томас ответил: "Захочу. Но многие семьи могут позволить себе только маленькие телевизоры".

Фэн Юй щелкнул пальцами. "Верно. Они могут позволить себе только маленькие телевизоры. Хотя они и хотели бы купить телевизор побольше, но им не хочется тратить деньги. А вот с дисками все иначе. Один диск стоит всего 2-3 доллара, а более дорогие - 5 долларов. Не думаете ли вы, что те, кто купил VCD-плееры, не захотят покупать больше дисков, когда увидят пустой ящик для хранения VCD?"

Глаза Томаса засветились, и он взволнованно сказал. "Господин Фэн, вы гений! Именно так! Многие люди, возможно, не хотят тратить деньги на новый телевизор, но они могут позволить себе купить диски, чтобы заполнить пустой ящик для хранения. Даже дети могут себе это позволить. Если в ящике будет только один диск, большинство людей будут чувствовать себя неловко и купят больше дисков, чтобы заполнить его. Мы являемся двумя крупнейшими поставщиками оригинальных дисков VCD в мире.

Есть большая вероятность, что они купят наши диски".

В прошлой жизни Фэн Юй уже сталкивался с подобным. Он купил VCD-плеер, и в качестве бесплатного подарка к нему прилагалась коробка для хранения дисков. Ему стало не по себе, когда он увидел в коробке один диск. Он также хочет заполнить коробку дисками. Он может отложить коробку в сторону, но ему кажется, что это лишнее. Коробка для хранения дисков должна стоять рядом с проигрывателем.

Старая тумба для телевизора действительно была тумбой, и в нижней ее части были выдвижные ящики. Но новые тумбы для телевизоров были сконструированы по-другому. Там было 2-3 полки, которые использовались для размещения проигрывателей VCD или колонок. Ящик находится внизу под полками и предназначен для хранения дисков или контроллеров.

К некоторым тумбам для телевизоров прилагается пластиковый лоток для хранения дисков. Те, у кого есть VCD-плеер, не привыкли видеть лоток пустым. Они будут покупать новые диски, чтобы заполнить его.

Эта коробка для хранения дисков была разработана для тех, у кого нет телевизионной тумбы. После заполнения одной коробки большинство людей покупали вторую. Это было сделано для того, чтобы убедить потребителей потратить больше.

"Мистер Томас, наш главный конкурент на рынке дисков - компания Sony. Наш основной рынок находится в Азии, а ваш рынок - в Европе. Мы будем окружать Sony на рынке США".

"Хорошо. Мы должны контролировать рынок VCD вместе!" Томас кивнул.

"Какова розничная цена Philips на Super VCDplayer?" - спросил Фэн Юй. спросил Фэн Юй. "400 ДОЛЛАРОВ США? Это будет слишком много?" спросил Томас. Стоимость производства Super VCD-плеера была немного выше, чем обычного VCD-плеера. Стоимость супер VCD-плеера составляла около 100 долларов США.

В настоящее время розничные цены на VCD-плееры составляют около 300 долларов США, и Томас беспокоился, что он установил слишком высокую цену на Super VCD-плееры. После того, как он закончил, он увидел, что Фэн Юй покачал головой.

"Как ты можешь назначать цену в 400 долларов? Я думаю, что цена должна быть около 500 долларов США!" ответил Фэн Юй. Ах? Цена была не слишком высокой? Фэн Юй считает, что цена была слишком низкой? Томас был озадачен. Почему Фэн Юй хотел установить такую высокую розничную цену?

Было ли это сделано для стимулирования продаж обычных VCD-плееров? Но Philips не продавал VCD-плееры. "Мистер Томас, вы думаете, что 500 долларов - это слишком дорого? Не волнуйтесь. Это потому, что наши функции Super VCD намного лучше, чем у обычных VCD-плееров. Кроме того, все диски, которые мы собираемся представить, будут иметь большую емкость. Обычные VCD-плееры, возможно, не смогут их прочитать".

"Я хотел создать два уровня для VCD-плееров, так же как для черно-белых и цветных телевизоров. Цветной телевизор стоит в два раза дороже черно-белого, но многие люди все равно предпочитают покупать цветной телевизор. Super VCDplayer считается продуктом более высокого уровня среди VCD-плееров. Я еще больше снижу цены на обычные VCD-плееры, чтобы показать разницу". Фэн Юэ объяснил. "Вы собираетесь еще больше снизить розничные цены на обычные VCD-плееры?"

"Цены на обычные VCD-плееры будут снижены примерно до 200 долларов США. Таким образом, другие бренды VCD-плееров будут побеждены нами. Они открыли для нас рынок, но им не позволено откусить от этого пирога!" Фэн Юэ улыбнулся. "Тогда когда мы представим Супер VCD плеер?"

"1 августа. Он будет запущен везде в одно и то же время!". Примечания переводчика: Highfidelity (часто сокращается до hi-fi или hifi)

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

Авансовые главы

\$5 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 предварительным главам "Необыкновенная гениальность" и 40 предварительным

главам "Власть и богатство".

Ваша поддержка очень ценится.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2081445>