

У компаний Feng Yu и Philips были разные каналы распределения продаж. Каждая из них имеет свои собственные каналы. В Китае. У Feng Yu лучшие каналы сбыта, но у Philips есть свои розничные магазины и Wind, а у Rain - нет.

За рубежом у Feng Yu есть каналы сбыта Fu Family и AIWA. У AIWA также есть несколько розничных магазинов. Philips также сотрудничает со многими партнерами и также имеет свои собственные розничные магазины.

Фэн Юй и Томас решили разделить свои каналы. Они объединят усилия, чтобы вывести проигрыватели Super VCD на новый уровень. Однако у обоих были некоторые отличия от обычных VCD-плееров. Томас ясно дал понять, что Philips окажется в невыгодном положении, если только Wind and Rain Electronics будет продавать VCD-плееры. Philips не производит обычные VCD-плееры.

Но Фэн Юй придумал простое решение. У Philips есть и другие продукты. Почему бы нам не обменяться каналами сбыта для всех наших продуктов?

Philips также производила бритвы, телевизоры, лампы и т.д. Они даже производили профессиональное медицинское оборудование. Но медицинское оборудование не было включено в это соглашение. Wind and Rain и Aiwa по-прежнему выпускают увлажнители воздуха, безопасные вентиляторы, пейджеры и т. д. Продажи этих продуктов должны быть хорошими, если они будут продаваться в розничных магазинах Philips. Обеим сторонам удалось прийти к соглашению и разделить каналы сбыта. Даже в их розничных магазинах будут установлены прилавки для продажи продукции другой стороны. Таким образом, в розничных магазинах был широкий ассортимент продукции, и потребителям было легче ее приобрести.

Но недостатком было то, что потребители могли подумать, что обе компании объединились и все эти продукты принадлежат одной компании. Фэн Юй оказался в проигрыше из-за этого. Но Фэн Юй не возражал. Он хотел получить рынок. Репутация Wind and Rain Electronics может пострадать, но ценность бренда Wind and Rain останется. Когда рынок будет полностью открыт, потребители узнают, что обе компании были в альянсе.

В прошлом Sony владела большинством акций AIWA, но бренд AIWA остался. Теперь же Walkman от AIWA уже обогнал Sony.

Обе стороны были довольны этим сотрудничеством. Обе компании работали вместе над многими технологиями, и помогать друг другу с каналами сбыта было нормальным явлением. Неделю спустя в розничных магазинах обеих сторон наблюдался рост продаж более чем на 50%. Однако розничные цены на проигрыватели Super VCD были все еще очень высокими, и не так много людей хотели их покупать. Однако норма прибыли была высокой, и Фэн Юй остался доволен результатом. Фэн Юй также был рад узнать, что продажи его обычных VCD-плееров выросли. Цены были снижены, но качество продукции осталось прежним. Также проводилось множество рекламных акций, и покупатели могли сравнить VCD-плееры с другими брендами. Прибыль от этих обычных VCD-плееров была намного выше, чем раньше.

Другие бренды также поняли, что если они будут бороться с Ветром и Дождем в одиночку, то проиграют. В конце концов, Wind и Rainelectronics владеют патентом на VCD-плееры, и именно они изобрели этот VCD-плеер. Теперь продажная цена на VCD-плееры была снижена, и это уменьшило их прибыль. Philips, Wind, and Rain и AIWA создали альянс, и другие бренды тоже решили сотрудничать, чтобы разделить каналы сбыта. Это были бренды бытовой электроники

мирового класса. Все они имеют обширные дистрибьюторские сети. У них есть несколько дилеров и собственные розничные магазины. После сотрудничества они смогут продавать свою продукцию в любом городе мира.

Независимо от каналов сбыта или розничных магазинов, эти бренды имеют преимущество. Они твердо уверены, что эта стратегия позволит им увеличить продажи.

Самое главное, что у этих брендов нет другого выбора. У всех брендов на складах скопилось слишком много запасов.

Если они не смогли избавиться от них, у них может не быть возможности сделать это в будущем, когда произойдет обновление технологии.

Сейчас на рынке есть только проигрыватель Super VCD, а его функции уже более совершенны. Если в следующем году будет выпущено второе поколение Super VCD-плеера, что они смогут сделать? Что если Wind и RainElectronics решат выпустить DVD-плееры?

Если это действительно произойдет, эти бренды не смогут распродать имеющиеся товары, даже если они еще больше снизят цены. Они могли бы сотрудничать сейчас и попытаться очистить свои запасы. Хотя они не получают никакой прибыли, по крайней мере, они смогут выйти на безубыточность.

Если бы игроки VCD еще больше снизили цены, все они не смогли бы этого выдержать. Их всех обманули Wind and RainElectronics!

Wind and Rain Electronics, небольшая компания по производству электроники, посмела обмануть столько ведущих мировых брендов электроники? Это была пощечина!

Все бренды хотели отомстить и в то же время работать вместе, чтобы вместе установить стандарты кодирования DVD. Они хотели преподать урок компаниям Wind and Rain Electronics и Philips!

Если эти бренды смогли установить стандарты кодирования для DVD, то DVD-плееры должны будут использовать их форматы. Таким образом, они возглавят разработку DVD-плееров.

.....

"Менеджер Фенг, эти крупные компании сотрудничают против нас. Они делятся своими каналами, и в целом они сильнее нас!" Цзян Ваньмэн увидел Фэн Юя и с тревогой сказал ему об этом.

Фэн Юй рассмеялся. "Не нужно паниковать. У них только больше торговых точек. Что тут беспокоиться? Они все еще используют нашу запатентованную технологию и все еще должны платить нам.

Кроме того, все видят разницу между SuperVCD и обычными VCD-плеерами. Еще через два дня CCTV покажет наши новые ролики, а вскоре начнется реклама для других стран. Это будет для них убийственным ударом".

Цзян Ваньмэн нахмурился. Ему показалось, что Фэн Юй слишком доверяет влиянию рекламы.

Другие бренды были одними из самых крупных в мире. Их масштабы были в несколько раз больше, и их бренды были более влиятельными. Более того, они создали альянс и будут

помогать друг другу. У Wind and Rain Electronics в качестве партнеров были только Philips и AIWA. Их масштабы были слишком малы, и они не могли сравниться с другими крупными брендами.

"Менеджер Фенг, хотя они продают обычные VCD-плееры и мы зарабатываем на них, но если продаваемые VCD-плееры будут наших марок, мы заработаем больше. Кроме того, мы расширяем наши заводы, и наши возможности увеличились. Если они смогут отнять у нас долю рынка, то наши запасы вырастут!". Цзян Ваньмэн обеспокоенно сказал. "Сколько сейчас стоит производство наших обычных VCD-плееров?" спокойно спросил Фэн Юй.

"Менее 700 юаней, и мы можем снизить ее еще больше. Самая низкая цена должна быть около 500 юаней за единицу". ответил Цзян Ваньмэн.

Фэн Юй нахмурился. Он не был доволен таким прогрессом. Он помнил, что в его прошлой жизни, до 2000 года, VCD-плееры продавались чуть дороже 300 юаней. Это означает, что себестоимость одного VCD-плеера составляла около 300 юаней или ниже. Теперь в компании Wind and Rain Electronics работают лучшие в мире инженеры по VCD, и они не могут снизить себестоимость еще больше?

"Самая низкая себестоимость - 500 юаней за единицу? Может ли она быть ниже этого?"

"Это самый низкий показатель. Стоимость многих внутренних компонентов не может быть ниже, а стоимость рабочей силы также очень высока".

Фэн Юй наконец-то понял. Те маленькие фабрики в его прошлой жизни, должно быть, эксплуатировали своих рабочих, и внутренние детали должны были быть нестандартными. Только так они могли контролировать себестоимость продукции до 300 юаней. Но это было тогда, когда VCD-плееры были почти устаревшими. "Хорошо. Я знаю, что делать. Эти бренды - просто клоуны, и нам не нужно о них беспокоиться. Приходите и посмотрите эти новые рекламные ролики, и вы поймете, почему я так уверен".

Авансовые главы

\$5 и более 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/12677/2081631>