

Необыкновенный гений Глава 653 - Продажа карт за деньги (часть 1 из 4)

Был почти конец августа. Все торговые площади в супермаркете TaiHua были сданы в аренду. Это произошло гораздо быстрее, чем ожидалось.

Основная причина заключалась в количестве покупателей в TaiHua Supermarket. Вскоре филиалы супермаркетов "Тай Хуа" стали достопримечательностями своих городов.

Супермаркет Tai Hua продемонстрировал свои мощные связи и потенциал. Все эти компании были слишком умны, чтобы отказаться от такой возможности. Кто-то однажды сказал, что KFC и McDonalds стали успешными благодаря двум факторам. Во-первых, это брендинг, а во-вторых, месторасположение.

Простой пример: если KFC и McDonalds откроют свои рестораны в деревнях, они не получат никакой прибыли, даже если жители деревни будут знать, что это международные рестораны быстрого питания. Это потому, что в деревнях слишком мало людей и у них нет возможности тратить деньги.

Почему франчайзи KFC и McDonald's пришлось нанять профессионалов для выбора места? Потому что они должны убедиться, что там будет достаточный людской поток, что является самым важным. Не каждый будет проделывать весь путь, чтобы посетить ваш ресторан, потому что ваш ресторан - это международный бренд.

Честно говоря, фастфуд тоже не очень вкусен. Многие магазины могут повторить тот же вкус. Именно поэтому многие другие бренды ресторанов быстрого питания смогли быстро вырасти. Им нужно только подходящее место и вкусная еда, и их бизнес будет в порядке.

Хотя супермаркеты "Тай Хуа" сдавали все свои торговые площади в аренду, арендная плата взималась ежегодно, но в первый год аренда была очень дешевой. И Tai Hua Supermarket, и эти компании хотели протестировать рынок.

Корпорация Tai Hua Supermarket хотела посмотреть, сколько смогут заработать эти компании, прежде чем решить, стоит ли повышать арендную плату в следующем году. Компании также беспокоились о том, что "Тай Хуа Супермаркетс" продолжит наплыв покупателей.

Если толпа утихнет через два месяца, они понесут убытки. С таким количеством магазинов, сданных в аренду, и депозитами, размещенными брендами, корпорация "Супермаркет Тай Хуа" собрала огромную сумму. Но Фу Гуанчжэн, видя, что супермаркеты "Тай Хуа" нарасхват, решил, что 20 филиалов - это слишком мало. Он хочет иметь по крайней мере 3 супермаркета в каждой провинции. В густонаселенных провинциях и городах должно быть больше филиалов. Фу Гуанчжэн получил известие о том, что Carrefour уже находится в Китае и занимается поиском мест для размещения магазинов. Он слышал, что они выйдут на китайский рынок в следующем году. В настоящее время они нацелены только на два города - Пекин и Шанхай.

В настоящее время Carrefour все еще не считает, что Китай подходит для гипермаркетов. Но это потому, что они не видят рыночного потенциала китайцев. Население Китая очень велико, и у таких гипермаркетов есть потенциал для роста.

Когда Carrefour открывал свои супермаркеты во Франции, экономика Франции была хуже, чем экономика Китая сейчас. Кроме того, руководитель Walmart в Азии распространил информацию о том, что он заинтересован в китайском рынке. Если эти две крупные корпорации войдут в Китай со своими гипермаркетами, то они станут самыми сильными конкурентами Tai Hua Supermarket.

Это были не единственные угрозы. Фу Гуанчжэн также знал, что многие люди зарегистрировали компании в нескольких городах. Они хотели подражать операционной модели Tai Hua Supermarket и создать сети супермаркетов.

У этих компаний была поддержка местных властей, и они смогут развиваться быстрее, чем Tai Hua Supermarket.

Возможно, эти компании не смогут открыть много больших супермаркетов, как Tai Hua Supermarket, но у них не будет проблем, если они откроют только один. Если им это удастся, они создадут целую сеть супермаркетов.

В городе Бинг был государственный супермаркет, который начал подготовку. Они были быстрыми.

Прежде чем Фу Гуанчжэн успел отреагировать, они были готовы, и открытие было назначено на октябрь!

Корпорация "Тай Хуа Супермаркет" стала врагом общества в отрасли! Если бы хорошие места заняли другие компании, это помешало бы развитию "Тай Хуа Супермаркет".

Фу Гуанчжэн был обеспокоен этим. Ли Цзекай, Супермен Ли и Фу Жунбин также видели эту проблему.

У них было несколько вариантов. Первый - увеличить свои инвестиции и использовать эти деньги для создания большего количества супермаркетов. Второй - взять кредиты. Но корпорация Tai Hua Supermarket Corporation вложила много денег в бизнес и имела основные средства, но стоимость бренда еще не была высокой. Сумма, которую они могли бы взять в кредит, была невелика.

Третьим вариантом было использование всей прибыли и ликвидных активов Tai Hua Supermarket, включая депозиты от брендов.

Но в это время Фэн Юй предложил другой вариант. "Но вы все должны знать, что если мы будем расширяться так агрессивно, мы не заработаем много денег. Это означает, что наши средства будут заперты надолго. Это не лучший вариант. Мы потратили много времени на поиск мест для наших первых 20 филиалов. Если мы поспешим открыть больше супермаркетов, то обязательно наделаем ошибок".

"Мы тоже это знаем. Но наша корпорация супермаркетов "Тай Хуа" не сможет соперничать с Walmart и Carrefour. Когда они выйдут на рынок, им наверняка будут предоставлены некоторые льготы от правительства. Если им удастся закрепиться на рынке, они отнимут большую часть его доли. Кроме того, эти имитаторы отнимут часть нашей доли рынка. Если они заберут все хорошие места, то нам будет трудно открыть там свой супермаркет. Сейчас мы должны ускорить наши планы по расширению и зарезервировать эти хорошие места. По крайней мере, мы должны подписать несколько соглашений с местными властями". Фу Гуанчжэн сказал.

"Я знаю, о чем вы говорите. Я не против расширения.

Я лишь считаю, что нам не нужно увеличивать наши инвестиции. Взять кредит - это одно из решений. Хотя сумма, которую мы можем получить, невелика, ее должно хватить, чтобы открыть еще 10 гипермаркетов. Я хочу сказать, что использование прибыли и средств Tai Hua Supermarket также является хорошим решением". Фэн Юй улыбнулся и объяснил.

"Брат Фэн, мы можем привлечь средства в течение короткого времени, если используем прибыль и средства супермаркета. Если у компании возникнут проблемы с движением денежных средств, мы можем влить деньги в компанию. Но это повлияет на имидж нашей компании. Люди могут подумать, что мы - подставная компания". Ли Цзека нахмурился и сказал.

Супермен Ли согласился продолжать инвестировать, а Ли Цзекай был против идеи использовать все средства и прибыль компании.

"Я помню, что в наших супермаркетах Tai Hua до сих пор не введены членские карточки и карточки для покупок. Думаю, мы должны использовать потенциал этих двух видов карт!" загадочно сказал Фэн Юй. Авансовые главы

5 долларов или больше в месяц

Доступ к 7 продвинутым главам "Необыкновенный гений" и 2 продвинутым 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".

Мы высоко ценим вашу поддержку.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2081825>