Необыкновенный гений Глава 654 - Продажа карточек за деньги (часть 2 из 4)

Членские карточки и карточки для покупок? У этих двух карт огромный потенциал? Все сотрудники высшего руководства были в замешательстве. Почему они не знали о потенциале этих двух видов карт?

В супермаркетах Гонконга также были членские карты и карты для покупок. Продажи этих карт были весьма скромными. Это было не так выгодно, как утверждает Фэн Юй.

Членские карты использовались только для идентификации членов клуба. Членские карты супермаркетов давали членам клуба только некоторые преимущества и ничего больше.

Карты для покупок были подарочными картами. Покупатели могли использовать их для оплаты своих покупок.

"Похоже, что все здесь мне не верят. У всех вас больше опыта, чем у меня, в индустрии супермаркетов. Но все вы не понимаете китайскую культуру! Все вы забеспокоились, когда я хотел открыть супермаркеты в самом начале. Вы все думаете, что риск слишком велик, если мы откроем больше супермаркетов. Но теперь все вы больше меня хотите открыть больше филиалов".

Фэн Юй посмотрел на Фу Гуанчжэна и остальных и продолжил: "Все ли из вас поняли, что в Китае уже есть частные клубы в Гуанчжоу, Пекине, Шанхае, Тяньцзине и многих других городах? Чтобы попасть в эти клубы, нужно иметь членскую карточку".

"Для всех вас членская карта - это только карта для накопления баллов или дисконтная карта. Но все вы забываете слово "член". Это форма идентичности и статуса".

Фу Гуанчжэн и остальные все еще были в замешательстве. Членство в клубе - форма идентификации и статуса? Членские билеты так важны? Разве не для того, чтобы привлечь клиентов и увеличить количество их возвращений?

Фэн Юй вздохнул, глядя на озадаченное выражение лица каждого. Все они не знали, что китайцы в эту эпоху любят сравнивать себя с другими. В супермаркете, когда покупатель является членом клуба, а видит кого-то, кто им не является, у него возникает чувство превосходства.

"В наших супермаркетах есть парковки, и мы берем с них плату за парковку.

Но все вы должны знать, что в Чинанове не так много машин. Некоторые машины не хотят платить за парковку и предпочитают припарковаться вдоль дороги и пройти еще несколько шагов. Поэтому не так много людей паркуют свои машины на наших стоянках. Но что если у покупателей будут наши членские карточки, и они смогут накапливать баллы и получать бесплатные парковки? Если каждый месяц мы будем устраивать день члена клуба, чтобы позволить им пользоваться скидками для членов клуба? Или члены клуба будут получать приоритетные очереди у кассы?".

В любом случае, на парковках было не так много машин. В первую очередь, они не собирались зарабатывать на парковке. Но с такими льготами для членов клуба многие люди с машинами захотят стать членами клуба. Для них это будет удобнее. Им не нужно будет нести покупки и идти пешком до машины. Не все члены клуба будут свободны в День члена клуба. Но это будет стимулировать продажи. Это был эффект бандвагона. Китайцы любят многолюдные места. Когда они видят много людей, делающих покупки в супермаркетах Tai Hua, им становится

любопытно, и они хотят присоединиться.

Приоритетная очередь для членов клуба решит проблему людей, не желающих стоять в очереди. Они даже могут установить кассу только для членов клуба. Это позволит членам клуба чувствовать свое превосходство над нечленами.

Фу Гуанчжэн и Ли Цзекай посмотрели друг на друга. Им показалось, что в словах Фэн Юя есть смысл. В этом нет ничего особенного, но если они смогут хорошо прорекламировать это, то смогут продать много членских карточек.

"Как покупатели подают заявку на членство? В Гонконге мы обычно выдаем членские карточки, когда покупатель совершает покупку на определенную сумму в одном чеке. Кроме того, членам клуба начисляются баллы за потраченную сумму, и они могут использовать их для получения скидок". Фу Гуанвэй сказал.

"Раздавать бесплатно? Конечно, нет. Наши членские билеты нужно покупать! Членство будет двух видов. Обычные членские карточки будут называться VIP-картами. Членские карты более высокого уровня будут называться SVIP-картами.

Обычная VIP-карта будет продаваться за 30 юаней, а SVIP-карта - за 200 юаней".

"200 юаней за карту? В Гонконге такая цена невелика, но это Китай. Будут ли люди покупать ее? Эта цена составляет почти половину месячной зарплаты среднего человека. Неужели они потратят такую сумму только для того, чтобы получить членскую карточку?" Ли Цзекай нахмурился. На самом деле он хотел сказать Фэн Юю, что даже в Гонконге никто не купит членскую карту по такой цене.

Фэн Юй покачал пальцем. "Например, бесплатная парковка не будет предлагаться рядовым членам, поскольку большинство из них не могут позволить себе иметь машину. Карты SVIP предназначены для состоятельных людей или людей с определенным социальным статусом. Для них 200 юаней - это ничто. Я даже считаю, что 200 юаней - это слишком мало".

"Как вы думаете, сколько членских билетов мы сможем продать?" спросил ФуГуанчжэн.

Фэн Юй показал один палец.

"1,000?"

"10,000 SVIP карт..... на филиал".

"10,000? На супермаркет? Вы говорите, что мы можем заработать 40 миллионов юаней только на одних SVIP-картах? Не кажется ли вам, что вы слишком оптимистичны?" спросил Фу Гуанчжэн.

"Нет. Я даже могу сказать, что 10 000 может и не хватить. Наши супермаркеты объявят покупателям, что у нас есть только 3 000 членских билетов VIP-персон на филиал. Остальные люди могут получить только обычные членские билеты".

"Голодный маркетинг?" Фу Гуанчжэн знал, о чем думает Фэн Юй. Но маркетинг голода не мог быть легко осуществим. Многие компании пытались, но потерпели неудачу. "Это верно. Вы все не понимаете, о чем думают китайцы. Чем меньше доступных вещей, тем больше людей захотят их получить. Чем больше людей хотят, тем больше они готовы купить". Фэн Юй уверенно ответил.

"Тогда какова общая прибыль, которую мы можем получить от членских карт?"

"Не менее 100 миллионов юаней! Даже если члены клуба будут делать скидки, мы все равно получим прибыль. Мы также можем очистить наши остатки в день членов".

"Хорошо.

Даже если это будет успешным, как вы сказали, но 100 миллионов юаней нам хватит только на создание двух гипермаркетов".

Фэн Юй спокойно ответил. "Это то, что я собираюсь сказать дальше. Торговые машины. Хотя наши супермаркеты ввели карточки для покупок, мы не нанимали никого для продвижения этих карточек. Эти карты просто лежат на кассах. Цены на эти карты не низкие, и не должно быть много запросов, верно?"

Фу Гуанвэй кивнул. "Все верно. Мы пытались продвигать эти карты, но многих покупателей отпугнули ценники. Мы все еще обсуждаем, стоит ли вводить карточки меньшего номинала, чтобы люди могли выкупать их в качестве бонусов для сотрудников компании".

Фэн Юй закатил глаза на Фу Гуанвэя. Они неправильно позиционировали эти торговые карты. Эти карты могут выдаваться компаниями в качестве льгот для своих сотрудников. Но сколько компаний в Китае готовы предоставлять такие льготы? В чем преимущества карт для покупок? Для использования этих карт не требуется ни имен, ни фамилий. Никому не нужно беспокоиться, даже если они приняли эти карты, так как там нет имен. Я могу утверждать, что подобрал эту карту на улице и собирался передать ее в полицию.

Пользоваться этими Shopping cards также очень удобно. В супермаркетах Тай Хуа есть всевозможные товары. Эта торговая карта эквивалентна карте банкомата, только ее можно использовать только в определенных местах.

Карты для покупок похожи на ваучеры для покупок. Но разница в том, что карты не так легко повредить и их удобнее носить с собой. Самый большой номинал ваучеров, доступный в Китае, - 100 юаней. Если кто-то собирается подарить ваучеры на 10 000 юаней, это будет одна толстая пачка ваучеров.

"Вы все еще не нашли правильного применения этим шопинг-картам. Настоящее назначение этих шопинг-карт -..... подарки!".

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 "Власть 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/12677/2081826