

Угостить меня кофе или дать чаевые Покупать карты в качестве подарков?

После того, как Фэн Юй сказал это, все были в замешательстве. Карточки для шопинга были просто как ваучеры на покупки. Как эти карты могут быть подарком? Какой смысл дарить эти карты в качестве подарков? Правильнее было бы подарить наличные.

Фу Гуанчжэн пробыл в Китае довольно долго. Он узнал, что хотя у китайцев нет культуры обмена подарками, многие чиновники любят принимать подарки. Больше всего они предпочитали дарить наличные. Глаза Фу Гуанчжэна загорелись. Карты для покупок = наличные!

Именно так. Карты для покупок можно использовать для приобретения многих вещей, включая холодильники, телевизоры, VCD-плееры и т.д. Это почти то же самое, что и наличные.

Фэн Юй увидел выражение лица Фу Гуанчжэна и улыбнулся. "Теперь ты понимаешь?"

"Да. Этот подарок в основном предназначен для лидеров?"

Фэн Юй кивнул. "Верно. Но он не ограничивается только лидерами. Это родители, родственники, будущие родственники, старейшины или те, кто помогал тебе раньше. Во время праздников выбор подарков - это всегда большая головная боль. Если вы купите не тот подарок, то потратите деньги впустую и не получите взамен никакой благосклонности. Но если вы подарите наши карты покупок, другой участник сможет использовать их для покупки всего, что ему нужно".

"Кроме того, мы можем установить срок действия карт покупок. Например, 3 месяца. Если эта карта не будет использована в течение 3 месяцев, то кредит на ней исчезнет. Таким образом, люди, получившие эту карту, будут спешить ее потратить. Не думайте, что это снизит их покупательную способность. Люди не будут использовать эти карты для покупки продуктов. Они будут использовать их для покупки крупных товаров. Эти крупные покупки - не предметы ежедневной необходимости, такие как туалетные рулоны или зубные щетки. Если они захотят купить эти вещи, они вернутся за покупкой снова".

"Самое главное, когда люди покупают вещи по картам, они стараются полностью использовать кредитные средства.

Они знают, что если они не используют все кредиты, то по истечении срока действия их нельзя будет использовать. Поэтому они либо покупают больше товаров, либо выбирают то, что соответствует сумме карты. Чаще всего общая сумма покупки будет больше, чем номинал карты. Это означает, что эти люди будут не только использовать карты, но и тратить наличные".

Высший руководящий состав супермаркета "Тай Хуа" был в восторге от Фэн Юя. Никто из них не думал об этом раньше. Сотрудники семьи Фу были смущены. Они столько лет работали в супермаркетном бизнесе, но не знали об этой стратегии. Даже Фэн Юй, новичок в этой отрасли, смог придумать такую идею. Они зря потратили все свои годы в этой отрасли!

"Менеджер Фэн, какие номиналы торговых карт мы должны ввести?"

"500, 1,000, 3,000, 5,000 и 10,000 юаней. Будет 5 различных номиналов торговых карт. Тип 500 юаней - это те, о которых вы все говорите. Компании будут покупать их, чтобы выдавать своим сотрудникам в качестве бонусов или вознаграждений. Конечно, люди также могут покупать их для своих родителей или старших. Когда люди зарабатывают деньги и хотят подарить их родителям, родители обычно не тратят деньги на себя. Но если речь идет о карте для покупок, ценность которой исчезает через 3 месяца, родители будут вынуждены потратить деньги. С картами номиналом 1 000 тоже самое. Людям нужно будет сделать несколько подарков начальству в своей компании или оказать ответную услугу. Карты номиналом 3 000, 5 000 и 10 000 юаней в основном используются в качестве подарков руководителям или чиновникам. Преимущество таких карт в том, что на них нет никаких записей о том, кто их купил, на карте нет ни пин-кода, ни имени. Имея эту карту в руках, вы можете просто использовать ее".

"Это и есть преимущество карты? А если карта потеряется?" - спросил Фу Гуанвэй.

"Это их потеря, если они потеряют свои карты. Мы тут ни при чем. В Китае есть комиссия по проверке дисциплины.

Это то же самое, что и гонконгская Независимая комиссия по борьбе с коррупцией. Они будут проводить выборочные проверки банков и финансов правительственных чиновников. Стоимость этой торговой карты не может быть внесена в банк. Даже если их поймают с этой картой, они могут просто сказать, что выиграли в лотерею или подобрали ее на улице. Чиновники с радостью примут их".

Коррупция всегда была проблемой. Даже до того, как Фэн Юкаме вернулся в эту жизнь, коррупция все еще существовала в Китае. Эта проблема была во всех странах. Фэн Юй лишь хотел изменить практику выдачи наличных денег на карточки для покупок. "Брат Фэн, как ты думаешь, сколько карточек мы продадим?" спросил Ли Цзекай.

"Это определенно будет намного больше, чем членских карточек!"

В прошлой жизни у Фэн Юя был друг, который работал в Carrefour. В праздничные сезоны Carrefour вводил эти карточки, и каждая торговая точка продавала их на несколько сотен миллионов! Во время празднования середины осени и Лунного Нового года некоторые филиалы продавали карты на сумму более 1 млрд юаней. Позднее правительство ввело ограничение на эти карты, чтобы ограничить их стоимость. Но каждый месяц все равно продавались карты на сотни миллионов юаней.

Экономика сейчас была не так хороша, как 10 или 20 лет спустя. Но Фэн Юй знал, что если они правильно реализуют карты, то каждый филиал сможет продать не менее 20 миллионов юаней. Карты номиналом 5 000 и 10 000 юаней также будут хорошо продаваться.

20 филиалов смогут выручить 500 миллионов юаней от продажи этих карточек. Скоро будет День учителя, а после него - Праздник середины осени и национальные праздники. Это был пик сезона для торговых карт.

В ближайшие 6 месяцев наступит Новый год и Лунный Новый год. Сумма, вырученная от продажи этих торговых карт, будет огромной.

Хотя эта торговая карта должна по-прежнему использоваться в супермаркетах, она будет стимулировать продажи супермаркетов, и они смогут быстро получить наличные деньги. Самое главное, это создаст ложное представление о хорошем бизнесе, и они смогут использовать это, чтобы занять больше денег у банков. С кредитами и прибылью не составит

труда привлечь более миллиарда юаней в ближайшие 6 месяцев. Это означает, что они смогут открыть еще 20 филиалов.

Таким образом, они смогут открыть филиалы почти во всех провинциях. В остальных городах, кроме тех, что еще не развиты, будет от 2 до 3 филиалов.

Корпорация Tai Hua Supermarket сможет построить свои филиалы в лучших местах в каждом городе. Им не нужно беспокоиться о том, что Carrefour или Walmart получают хорошие места раньше них. Им также не нужно беспокоиться о тех небольших супермаркетах, которые пытаются им подражать. Tai Hua Supermarket Corporation станет корпорацией номер один в Китае. Возможно, в будущем она даже войдет в пятерку лучших мировых брендов супермаркетов.

Однако Tai Hua Supermarket Corporation все еще должна опасаться тех, кто следует за тенденциями. Все знали, что Walmart в течение нескольких лет занимала первое место в рейтинге Fortune 500. Но в будущем некоторые компании из списка Fortune 500 работали в сфере розничной торговли, и их модель работы была похожа на Walmart.

Даже такой сильной компании, как Walmart, пришлось столкнуться с конкурентами. Некоторые из этих конкурентов работали даже лучше Walmart в плане доходности, а их годовая прибыль была даже выше, чем у Walmart.

Быть первым в отрасли не означает, что вы будете владеть всей долей рынка. В предыдущей жизни Фэн Юя в Китае также было много сетей супермаркетов. Все они были конкурентами.

Сейчас стратегия Tai Hua Supermarket заключалась в том, чтобы занять все первоклассные места, чтобы не позволить последователям тренда получать прибыль. Это остановит их рост!

Комиссия по проверке дисциплины

[https://en.wikipedia.](https://en.wikipedia.org/wiki/Independent_Commission_Against_Corruption_(Hong_Kong))

[org/wiki/Центральная_комиссия_по_дисциплине_инспекции](https://en.wikipedia.org/wiki/Independent_Commission_Against_Corruption_(Hong_Kong))

Независимая комиссия по борьбе с коррупцией

[https://en.wikipedia.org/wiki/Independent_Commission_Against_Corruption_\(Гонконг\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Independent_Commission_Against_Corruption_(Hong_Kong))

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".

Мы высоко ценим вашу поддержку.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2081918>