

Купите мне кофе, или дайте мне чаевые, или...

Праздники Национального дня закончились, и наступил ноябрь. Этот период был периодом спада для розничной торговли.

Кто-то сказал, что ноябрь - паршивый месяц для розничных торговцев, потому что это конец года, который приносит деньги. Все усердно работали над выполнением своих годовых задач, и у них не было времени на походы по магазинам.

Кто-то сказал, что это потому, что все перерасходовали средства во время праздников Национального дня и Праздника середины осени и не имели свободных денег для покупок.

Были и такие, кто говорил, что в ноябре начинается зимний сезон, и люди не хотят выходить на улицу. Все они предпочитают оставаться дома, чтобы не замерзнуть. Эти оправдания не действовали на супермаркеты "Тай Хуа".

Даже когда погода была холодной, а в северо-восточных регионах шел снег, это не останавливало людей от желания делать покупки в супермаркетах "Тай Хуа". Причин было много. Одна из них заключалась в том, что товары, продаваемые в супермаркетах "Тай Хуа", были дешевле. Другая причина заключалась в том, что срок действия карт покупок, полученных 1 октября, истекает. Срок их действия составлял всего 50 дней. Если покупатели до сих пор не воспользовались карточками, срок их действия истечет. В супермаркетах Tai Hua Supermarkets было тепло, и даже если покупатели заходили в магазин за витринами, продавцы не прогоняли их. Продавцы все равно приветливо здоровались с ними, и покупатели чувствовали себя хорошо. Покупатели хотели просто провести время в супермаркетах, но в итоге они все равно что-то покупали. Поставщики супермаркетов "Тай Хуа" тоже были рады. У супермаркета "Тай Хуа" было всего 20 филиалов, но почему же продажи были такими хорошими?

Вначале Tai Hua Supermarkets предложил поставщикам жесткие условия, и поставщики были недовольны. Супермаркет "Тай Хуа" требовал кредитных условий и депозитов. Поставщикам все равно приходилось оплачивать рекламные акции и позволять Tai Hua Supermarket управлять ими. Они даже должны были оплачивать печать листовок.

Если бы супермаркет "Тай Хуа" не гарантировал, что их продукция будет быстро продаваться, и дал бы им хорошую цену, они бы обязательно согласились на эти условия.

Но сейчас все поставщики считали, что сделали правильный выбор, подписав контракт с супермаркетом "Тай Хуа". Объем поставок был большим, и это было хорошо для их бренда.

Когда поставщики приходили проверять свою продукцию в супермаркеты, они видели, что их товары аккуратно упакованы на полках. Это повышает привлекательность их продукции для покупателей. Посмотрите, как другие торговые центры и магазины выставляют свою продукцию. Там было грязно и неаккуратно. На полках даже была пыль, а отношение продавцов было ужасным. Никакие другие магазины не могли сравниться с супермаркетами Тай Хуа.

В конце месяца супермаркеты "Тай Хуа" урегулировали условия кредитования с поставщиками. Не было никаких задержек.

Но это был еще не конец. Заказов на второй месяц было больше, чем на первый. Супермаркеты

"Тай Хуа" по-прежнему требовали, чтобы они поставляли свою продукцию раз в неделю. У поставщиков не было причин отклонять эту просьбу. Они не против отправлять товары каждый день, если продажи их продукции были отличными. Чем больше товаров они поставляли, тем больше зарабатывали.

Многие другие бренды заметили, что если этот рост продолжится, то к следующему году объем продаж супермаркета Tai Hua превысит годовой объем продаж предыдущего года. Они также получали больше заказов от более мелких розничных торговцев.

Сначала поставщики также не знали причину внезапного всплеска заказов со стороны других розничных торговцев. Их продавцы отправились на разведку и выяснили причину. Причина была в том, что клиенты уже покупали товары в супермаркетах Tai Hua и считали, что товар неплохой. Например, туалетные рулоны или бутылка фруктового сока. Но когда у покупателей внезапно заканчивались продукты, у них не было времени ехать в супермаркеты "Тай Хуа".

Поэтому они просто шли в ближайшие розничные магазины, чтобы купить товар.

В первую очередь они выбирали те продукты, которые видели в супермаркетах "Тай Хуа". Все считали, что бренды, которые продаются в супермаркетах "Тай Хуа", должны быть хорошими брендами и хорошими продуктами.

Супермаркеты были предназначены для широких масс, но многие люди относились к супермаркетам Тай Хуа как к рынкам высокого класса. Даже Фэн Юй не ожидал такого.

Но судя по чистоте и опрятности супермаркетов Тай Хуа, они значительно превосходили другие торговые центры и магазины. В супермаркетах "Тай Хуа" было много посетителей.

Поэтому поставщики, заключившие краткосрочные контракты с Tai Hua Supermarkets, хотели продлить свои контракты. Они хотели заключить долгосрочный контракт с Tai Hua Supermarket. Супермаркеты "Тай Хуа" были для них лучшим розничным продавцом.

Но теперь уже не "Тай Хуа Супермаркеты" искали их для размещения своей продукции в супермаркетах. Tai Hua Supermarkets больше не нужно было использовать свои связи, чтобы привлечь поставщиков для поставки своей продукции. Теперь именно "Тай Хуа Супермаркет" делает выстрел. Позиции Tai Hua Supermarkets и поставщиков изменились.

Теперь вы хотите подписать долгосрочный контракт? Нет проблем. Поставляйте нам свою продукцию, а мы рассчитаемся с вами в конце месяца. Вы также должны соблюдать наши правила. Если мы просим вас заплатить, вы все должны заплатить. Разве цены поставщиков не должны быть снижены? Хотя цены, которые вы предлагали, были низкими, они были примерно такими же, как у провинциальных поставщиков. У нас, супермаркета Тай Хуа, есть филиалы в более чем десятке городов. Мы уже присутствуем почти в половине городов Китая. Это самая низкая цена, которую вы можете предложить? Ни один другой ритейлер не сможет разместить у вас такой большой заказ. Раньше супермаркет "Тай Хуа" платил поставщикам немного меньше, чем другие торговые центры и магазины в городах. Если бы не импортные товары, супермаркет "Тай Хуа" мог бы не иметь высокой прибыли.

Но после заключения новых контрактов супермаркет Tai Hua получил самые низкие расценки поставщиков в Китае.

Вы не готовы дать нам лучшую цену? Отлично. Когда все имеющиеся запасы будут распроданы, мы не будем заказывать продукцию под вашей маркой. Вы не единственная компания, которая производит такую продукцию. Поставщики по всему Китаю ждали, чтобы

продать нам свою продукцию. Мы в вас не нуждаемся.

Кроме того, супермаркет "Тай Хуа" был хорош в маркетинге. После того как товары поставщиков попадали в супермаркет, имидж их брендов и их стоимость возрастали. Philips, Wind and Rain, Aiwa, The Little Tyrant, Lehaa и все известные китайские бренды подписали долгосрочные контракты с супермаркетом "Тай Хуа". Некоторые небольшие местные бренды, стиснув зубы, приняли жесткие условия, выдвинутые супермаркетами Tai Hua, и подписали контракты. Несмотря на жесткие условия, объем продаж был значительным, и компании все еще могли зарабатывать деньги.

Некоторые из других брендов все еще занимали выжидательную позицию, а некоторые поддались давлению и решили подписать контракт.

Фэн Юй посмотрел на список компаний, которые не подписали новые контракты. Те бренды, которым не нашлось замены, могут остаться. Их краткосрочные контракты все равно не закончились. Те бренды, которые могут быть заменены, будут заменены после окончания краткосрочного контракта!

Авансовые главы

\$5 или больше в месяц

Доступ к 7 предварительным главам "Необыкновенного гения" и 2 предварительным главам "Власти и богатства".

\$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/12677/2082299>