

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

"Эх, вы все слышали новости? Желе Циньван снято с полок магазинов и заменено желе Сильной Группы. Вы слышали об этой марке?"

"А? Почему? Желе "Циньван" хорошо себя зарекомендовало. Почему его заменили? Это большой бренд? Импортный бренд?"

"Какой импортный бренд? Это небольшая фабрика в Гуандуне. Но я слышал, что у этой Strong Group сильные связи. Кажется, они связаны с Lehaha".

"О..... продукция Lehaha хорошо продается. Но я слышал, что именно Qinwang Jelly отказалась предоставить Tai HuaSupermarket более низкую ставку поставщика".

"А? Вы хотите сказать, что Qinwang выгнали из Tai HuaSupermarket, потому что их тарифы выше? А Strong Group - это их замена?"

"Это возможно. Супермаркет "Тай Хуа" уведомил нас о необходимости подписать с ними новый контракт. Они потребовали более низкую ставку, и сейчас мы затягиваем подписание. Как вы думаете, они используют Qinwang Jelly в качестве примера?"

Некоторые поставщики супермаркета "Тай Хуа" сидели вместе и обсуждали новые контракты. Они были приглашены супермаркетом "Тай Хуа" и хотели потянуть время. Но теперь, похоже, они не могут больше ждать.

Один поставщик был снят с полок. Это означает, что продукция других поставщиков будет выкинута. Все эти поставщики не были единственными поставщиками на рынке. Они могут быть легко заменены, как Qinwang Jelly. Если бы это случилось с ними, их компании понесли бы огромные убытки.

Хотя супермаркет Tai Hua хотел получить цену нового поставщика, и поставщики получают меньшую прибыль, но меньшая прибыль - это все равно прибыль. Если их выгонят, то прибыль будет нулевой. Поскольку продажи росли благодаря успеху супермаркетов Tai Hua, все поставщики увеличили производство.

Если бы их внезапно выгнали, они остались бы с большим количеством запасов. Если они не хотят, чтобы их запасы оставались на складах, им придется снизить цены, чтобы избавиться от запасов. В этом случае они могут подписать новый контракт с Tai Hua Supermarket. Они смогут повысить узнаваемость своего бренда благодаря Tai HuaSupermarket.

.....

"Менеджер Гуо, цены, которые они хотят, слишком низкие. Я знаю, что цена, указанная другой компанией, реальна, но можно ли сравнить их качество? Независимо от упаковки, вкуса и качества, они ниже, чем мы. Наша цена выше, чем у них. Цены, которые вы хотели, действительно очень низкие".

"Мы не снижали тарифы необоснованно. Эта новая цена основана на наших расчетах. Посмотрите на эту цифру. Это должна быть ваша себестоимость, верно? Тарифы, которые мы хотели, включают вашу прибыль. Подумайте об этом. После того, как вы стали работать с нами, супермаркет "Тай Хуа", насколько выросли ваши продажи? Только продажи супермаркетов

"Тай Хуа" больше, чем ваши продажи за предыдущие 6 месяцев. Вы хотите сказать, что это не благодаря менеджменту нашего супермаркета "Тай Хуа"?". Менеджер Го скрестил руки и спокойно спросил.

"Но менеджер Го, ваши супермаркеты также должны продавать качественные продукты. Вы можете установить более высокие цены на нашу продукцию и дать покупателям больше выбора".

"Это не вам решать. Мы рассмотрим это. Кроме того, этот продукт производится не только двумя компаниями. Есть еще много брендов, которые хотят войти в наш супермаркет Тай Хуа". Менеджер Го высокомерно ответил.

Должно быть разнообразие продуктов. У разных брендов будут разные цены. Супермаркеты "Тай Хуа" хотели предложить покупателям широкий ассортимент продукции. Двух брендов для одного продукта было недостаточно. Должно быть как минимум более 5 брендов.

"Менеджер Го, пожалуйста, немного увеличьте цены. Достаточно повышения на 10 юаней за товар. Если вы повысите, я сразу же подпишу контракт".

Менеджер Гуо посмотрел на человека рядом с ним и мягко сказал.

Тогда менеджер Го сказал: "Я увеличу цену на 5 юаней за товар. Это максимум, что я могу предложить. Если вы не подпишите, то мы не будем работать с вашей компанией в будущем".

"Подписывайте! Я подпишу контракт сейчас же!"

.....

"Менеджер Фу, я слышал, что вы ездили на юг. Когда вы вернулись?"

"Супермаркет "Тай Хуа" собирается возобновить контракты с поставщиками. Там не хватает рабочих рук, и все мы вернулись, чтобы помочь. Вот новый контракт, который мы подготовили для вас. Вот." Фу Гуанчжэн передал документ.

"Менеджер Фу, что-то не так с этим контрактом? Почему цены такие низкие?"

"Это новые расценки, которые мы предложили. Если вы согласны с новыми расценками, то мы подпишем контракт. Если вы не согласны, то забудьте об этом". ответил ФуГуанчжэн. "Что вы имеете в виду? Если мы не примем эту ставку, вы все не будете покупать наши акции?"

"Вы можете видеть это и так".

"Срок действия нашего контракта - один год. Вы все нарушаете контракт!"

"Посмотрите на условия №3 и №4 в вашем контракте. Там четко сказано, что если мы не можем принять цены, мы можем расторгнуть контракт в любое время. Мы объяснили вам это условие до того, как вы подписали контракт. Я вспомнил, что именно я лично объяснял вам это.

"Бизнес - это все о прибыли. Если ваши цены выше, чем у других, почему мы должны покупать вашу продукцию?"

"Менеджер Фу, то, что вы сейчас делаете, неправильно. Наша продукция хорошо продается, и вы должны это знать. Судя по доле рынка, мы владеем второй по величине долей рынка".

"Вы также сказали, что вы все только вторые. Китайская компания No.1 уже подписала с нами

контракт. Вы нам не очень-то нужны".

Что такого в том, чтобы занимать второе место на рынке Китая? Многие мировые бренды номер один продают свою продукцию в наших супермаркетах!

"Вам же лучше, не пожалеете!"

"Похоже, вы не хотите подписывать новый контракт. Тогда извините. Завтра последний день, когда мы продаем вашу продукцию в наших супермаркетах. Спасибо. Можете уходить.

Пожалуйста, вызовите менеджера Ванга из компании "Дафай".

.....

В эти несколько дней поставщики супермаркета "Тай Хуа" увидели твердую позицию "Тай Хуа Супермаркет" в отношении новых цен. Новые цены были очень низкими. Но объем продаж супермаркетов "Тай Хуа" был более значительным, чем у всех остальных розничных компаний. Если поставщики согласятся с новой ценой, то в будущем Tai Hua Supermarket будет предлагать некоторые уступки. Но если поставщики не согласны, они все еще могут вести переговоры. Но если поставщики решили рассориться с Tai Hua Supermarkets, то извините. Супермаркет "Тайхуа" попросит поставщика немедленно уйти!

Особенно Фэн Юй. Он был безжалостен и никогда не вступал в переговоры с поставщиками. Поставщики должны были следовать любым установленным им расценкам, а если они не соглашались, Фэн Юй просил их немедленно уйти.

Такова была текущая ситуация. Было слишком много брендов, которые хотели продавать свою продукцию в супермаркетах Тай Хуа. Супермаркет "Тай Хуа" все еще должен был выбирать поставщиков и не подписывал контракты со всеми. Это было связано с тем, что в супермаркетах Tai Hua не хватало полок. Tai Hua Supermarket поставил условия, и те, кто согласился подписать новый контракт, смогут продолжить сотрудничество. Те, кто отказался подписать контракт, на следующий день увидят, что их продукция продается с большой скидкой. Супермаркет Tai Hua постарается распродать все имеющиеся запасы в этот день, а затем и вовсе уберет их с полок. На следующий день на полках появится новая марка того же товара. Даже если это будет неизвестная марка, но после ее продажи в супермаркетах TaiHua покупатели будут думать, что это хороший продукт. Tai HuaSupermarkets обещали своим покупателям, что в случае обнаружения просроченных или некачественных продуктов они выплатят покупателю компенсацию в 10-кратном размере. Продление контрактов было завершено через неделю. По меньшей мере 10% брендов исчезли из супермаркета Tai Hua, а на их место пришли новые и новые бренды.

Потребители получили более широкий выбор, чем раньше.

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/12677/2082300>