

"Менеджер Фэн, вы не вернетесь?" спросил Лю Чуаньчжи по телефону.

"Я не вернусь. Если вам что-нибудь понадобится, позвоните мне. Я попрошу кого-нибудь помочь тебе. Вы хорошо все обдумали? Мы станем публичным врагом отрасли!" напомнил Фэн Юй.

Лю Чуаньчжи хотел воспользоваться праздником Национального дня, чтобы начать ценовую войну в секторе ПК! Цены на ПК будут резко снижены, и в то же время он оскорбит производителей ПК.

Конечно, производители ПК не будут ограничиваться китайскими производителями. Lenovo станет общим врагом всех международных производителей ПК. В будущем Lenovo будет трудно выйти на рынки других стран.

Преимуществом Lenovo в этой ценовой войне были высокие тарифы на электронную продукцию в Китае. Стоимость их производства была примерно такой же или даже выше, чем у зарубежных производителей ПК. Кроме стоимости транспортировки и освобождения от тарифов, у них нет других преимуществ.

Но с учетом высоких тарифов зарубежные марки ПК будут стоить как минимум более 10 000 юаней. Lenovo может продавать свои ПК по цене от 7 000 до 8 000 юаней и все равно получит прибыль.

Какова была стоимость этих зарубежных брендов? Стоимость производства составляла около 5 000 юаней, а в сочетании с брендингом, дистрибуцией, транспортировкой, хранением, маркетингом и т.д., если они продадут свой ПК дешевле 10 000 юаней, это будет убыток.

"Менеджер Фэнг, это лучшая возможность захватить китайский рынок. После того, как мы станем брендом ПК номер один в Китае, наша прибыль, несомненно, возрастет в разы. У нас появятся средства для инвестиций в новые фабрики и увеличения объемов производства. Таким образом, мы сможем еще больше снизить стоимость производства". Лю Чуаньчжи также знал, что если он начнет эту ценовую войну, то оскорбит все другие бренды ПК.

Но Лю Чуаньчжи должен был это сделать. В противном случае ему будет сложнее занять рынок. В конце концов, известность бренда Lenovo, технологии и т.д. все еще не были сопоставимы с этими крупными компаниями.

Ценообразование было самым значительным преимуществом Lenovo, поскольку это китайский внутренний бренд.

Когда Lenovo станет ведущим китайским брендом ПК, она сможет легко монополизировать китайский рынок. Государственные учреждения, несомненно, будут покупать ПК Lenovo. Кроме того, разработанное ими программное обеспечение может помочь увеличить продажи.

Lenovo также подписала соглашение с Microsoft. Lenovo была единственной компанией в мире, которая могла получить самую дешевую китайскую версию Win95. Остальные бренды могли использовать только устаревшую операционную систему или Eng-версию Win95.

Вы все хотите купить китайскую версию Win95? Конечно. Один компьютер будет стоить не менее 800RMB! Это оптовая цена. Если вы собираетесь установить ее на один ПК, то это будет стоить 1300 RMB!

Китайская версия Microsoft Win95 была разработана совместно Microsoft, Kingsoft и Lenovo. Но вся прибыль достанется Microsoft. Фэн Ю был тем, кто установил рыночную цену. В США оригинальная версия Win95 стоила столько же. Сейчас я предлагаю китайскую версию и не беру с вас дополнительной платы".

В предыдущей жизни Фэн Юя операционная система Microsoft была самой дорогой, и это также было одной из причин, почему было так много пиратских версий.

Оригинальная версия операционной системы XP стоила 998 юаней, а компьютер стоил около 3000-4000 юаней. Операционная система стоит почти 25% от стоимости ПК. Более того, продавцы ПК будут устанавливать пиратскую версию операционной системы, чтобы привлечь покупателей.

Lenovo имела преимущества в цене, местоположении и операционной системе. Она также заручилась поддержкой китайского правительства. Если Lenovo все еще не может контролировать китайский рынок с помощью этих преимуществ, тогда им следует забыть о выходе за рубеж.

"Старина Лю, помнишь, мы говорили о самосборных ПК? Как ты думаешь, если мы будем продавать компоненты ПК, такие как материнская плата, видеокарта, жесткий диск, оперативная память, мышь, клавиатура, монитор, оптический привод и т.д. по отдельности, будет ли цена снижаться дальше?"

Налоги на детали электроники были невысокими, и многие детали ПК Lenovo были импортированы". Фэн Юй напомнил ему.

"Вы хотите сказать, что клиенты могут купить детали и собрать свой собственный ПК? Хотя ПК не считается сложным, обычные люди не знают, как его собрать. ПК сложнее, чем телевизор. Кроме того, это дорогие товары. Как много людей осмелятся собрать компьютер самостоятельно?" Лю Чуаньчжи ответил.

"А что если те люди, которые знают, кто ремонтирует ПК, откроют мастерскую по сборке ПК для людей? Они могут использовать те же детали и без стоимости брендинга и высоких налогов, как вы думаете, за сколько они смогут продать свой самостоятельно собранный ПК?"

"This..... Это не должно быть возможным. Где вы найдете столько людей, которые знают о сборке ПК? Даже если и найдутся, их операционные системы будут намного дороже. Между нашими ценами не будет большой разницы. Кроме того, мы брендированы и имеем послепродажное обслуживание. Они все равно нас не победят". Лю Чуаньчжи ответил после некоторого раздумья.

"Тогда вы когда-нибудь думали о том, что если другие производители ПК сделают это? Они смогут настраивать ПК в соответствии с требованиями клиентов и продавать им. Они будут импортировать детали, а не ПК".

"Менеджер Фэн, правительство не позволит им воспользоваться этой лазейкой. Импорт частей ПК имеет ограничения. После определенного объема, налоги будут такими же, как и при импорте ПК. Мы можем это делать, потому что у нас есть поддержка правительства. Но эта поддержка не вечна. Поэтому нам по-прежнему необходимо создавать заводы по производству комплектующих в Китае. В будущем мы постараемся производить большинство деталей самостоятельно".

Услышав слова Лю Чуаньчжи, Фэн Юй почувствовал уверенность. Если будут ограничения, то

эти крупные бренды никогда не смогут победить Lenovo в ценообразовании. ПК с одинаковыми характеристиками будут отличаться на несколько тысяч юаней. Как они собираются конкурировать?

"За сколько вы собираетесь продавать наш ПК?" спросил Фэн Юй.

"8 800 юаней, с бесплатной операционной системой, офисным и другим программным обеспечением для доступа в Интернет". Кроме операционной системы и офиса, остальное программное обеспечение было разработано самой Lenovo. Конечно, часть программного обеспечения была разработана компанией Kingsoft. Программное обеспечение было еще одним способом привлечь клиентов.

"Сколько стоит наше программное обеспечение?"

"Около 6 000 юаней, включая программное обеспечение. Прибыль довольно высокая. Я уверен, что мы станем самым продаваемым брендом ПК в Китае в течение 3 месяцев". Лю Чуаньчжи был очень уверен. Он будет нацеливаться и на правительственные учреждения.

"Хорошо. Я буду доверять вам. Не забывайте следить за самосборными ПК. Кроме того, вы должны полностью контролировать розничные магазины. Они не должны просто повышать цены, когда им вздумается".

"Не беспокойтесь. У нас есть свои розничные магазины и прилавки. Мы также подписали контракты с дистрибьюторами. Если они нарушат контракт, мы позаботимся о том, чтобы они заплатились за последствия!".

Компания Lenovo хотела продавать свою продукцию только в собственных розничных магазинах. Но им пришлось позаботиться о некоторых дистрибьюторах в определенных регионах по "особым причинам" и во избежание неприятностей со стороны местных властей. Кроме того, расходы на управление собственными розничными магазинами были высоки. У Lenovo все еще недостаточно средств для создания такого количества розничных магазинов. Но если кто-то не будет соблюдать условия договора, Lenovo не отпустит его просто так!

"Хорошо. Тогда я пожелаю нам успеха в этой ценовой войне. Сначала мы захватим Китай, затем Азию, а потом и весь мир!".

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2083947>