

"Менеджер Фэн, вы вернулись? Почему вы не позвонили мне? Я могу забрать вас из аэропорта". Цзян Ваньмэн рассмеялся.

"Прекрати свои глупости. Я рада, что ты можешь увеличить продажи компании". Фэн Юй закатил глаза на Цзян Ваньмэна. Все люди из государственных предприятий умели вести беседу.

В эти дни у Ли На были экзамены, и у Фэн Юя появилось время, чтобы посетить "Бытовую технику ветра и дождя". Хотя Фэн Юй позволил Цзян Ваньмэну взять на себя управление компанией, Фэн Юй все еще беспокоился о ней. Он будет периодически посещать компанию.

Цзян Ваньмэн рассмеялся. "Мы все еще исследуем новые продукты. Наши исследования DVD достигли некоторого успеха. Если нам повезет, то через год мы сможем увеличить производство". Иногда исследования и разработки продукта зависят от удачи.

"Какова будет себестоимость продукции после увеличения производства?"

"Мы сможем контролировать себестоимость до менее чем 500 юаней!" с гордостью ответил Цзян Ваньмэн.

А? Себестоимость может быть снижена на столько? Фэн Юй вспомнил, что до его отъезда в США, стоимость VCD-плееров все еще была выше 500 юаней.

"В какой части у вас всех есть прорыв?"

"В основном это снижение цен на компоненты. Материалы внешнего корпуса стали дешевле. Мы нашли более дешевую замену для более дорогих компонентов. Мы научились этому у тех иностранных компаний".

Цзян Ваньмэн вынужден был признать, что они все еще не могут сравниться с теми иностранными компаниями по производству бытовой техники, хотя и получили более передовые технологии.

Когда Wind and Rain Home Appliances снизила цены на VCD-плееры и продала патентное разрешение другим компаниям, эти иностранные компании не смогли получить прибыль. Но через некоторое время эти компании нашли способы сократить расходы. Одним из способов было использование более дешевых материалов.

Эти иностранные компании смогли найти более дешевые компоненты, которые не уступали дорогим.

Хотя срок службы деталей сократится с 10-20 лет до 7-8 лет, DVD-плееры заменят VCD-плееры. VCD-плееры устареют примерно через 3-5 лет, и зачем им использовать долговечные компоненты?

Цзян Ваньмэн пожалел, что не знал об этом. Он настаивал на использовании лучших компонентов в их VCD-плеерах. Если бы он использовал более дешевые альтернативы для их VCD-плееров, стоимость одного VCD-плеера была бы менее 300 юаней, а прибыль была бы намного выше.

К счастью, Цзян Ваньмэн узнал об этой мере экономии, и стоимость проигрывателя Super VCD удалось снизить. В будущем стоимость производства DVD-плееров также будет намного ниже, чем ожидалось. Это будет полезно для сбыта DVD-плееров.

Фэн Юй наконец-то понял, почему в его прошлой жизни VCD-плееры продавались по 300 юаней. Те VCD-плееры были сделаны из некачественных материалов и не могли прослужить больше года.

"Вы все еще должны обратить внимание на качество нашей продукции. Я не хочу, чтобы наша продукция ломалась через несколько месяцев после продажи. Вы разработали какие-нибудь новые функции?"

"Мы не пойдем на компромисс в отношении качества. Наши VCD-плееры прослужат как минимум несколько лет. В настоящее время мы разработали две новые функции, и они будут включены в нашу последнюю модель плееров. Первая - это функция памяти. Эта функция позволит пользователю продолжить воспроизведение с того места, где он остановился в последний раз. Но она может записать только одну временную метку. Другая функция позволит пользователю перейти к точной временной метке на VCD, используя пульт дистанционного управления. VCD начнет воспроизведение с временной метки, введенной пользователем".

Фэн Юй был рад узнать, что эти две функции были разработаны успешно. Эти две функции позволят им быть на шаг впереди своих конкурентов.

"Хорошо. Таким образом, наши проигрыватели Super VCD будут и дальше опережать конкурентов. Но этого недостаточно. Вы все должны подумать о новых функциях или изобретениях".

Цзян Ваньмэн посмотрел на Фэн Юя. "Какое новое изобретение?"

"Они все еще исследовали и разрабатывали DVD-плеер. Как они могут найти время для исследования новых продуктов?"

"Какие бытовые приборы сейчас являются самыми продаваемыми на рынке?" напомнил ему Фэн Юй.

"Компьютеры? У нас нет опыта в производстве компьютеров. Однако мы можем покупать комплектующие у других людей и собирать сами. Но разве у вас нет акций Lenovo?". Цзян Ваньмэн был озадачен, почему менеджер Фэн хочет, чтобы он конкурировал с Lenovo.

"Я не прошу вас производить ПК. Знаете ли вы, как произвести простую обучающую машину?"

"Я думал, что Маленький Тиран производит Обучающую Машину. Наш бренд "Ветер и дождь" не продает этот продукт". Продажи Обучающей Машины падали. Большинство людей перешли на персональные компьютеры, и теперь все меньше людей покупали Обучающие Машины.

ПК были мощнее, чем обучающие машины, и имели больше функций. Кроме того, ПК Lenovo был более продвинутым и более дешевым, чем раньше. Теперь он стоил всего 8 000 юаней!

"Я прошу вас использовать функции Обучающей машины в нашем Супер VCD. Вы поняли?" Фэн Юй посмотрел на Цзян Ваньмэна с видом "ты такой тупой".

"Включить функции Обучающей Машины в Супер VCD плееры? Как мы это сделаем? Добавить новую материнскую плату внутрь?" пробормотал Цзян Ваньмэн.

"Почему мы не можем этого сделать? Если проигрыватели Super VCD позволят детям учиться печатать и играть в игры, как вы думаете, продажи улучшатся?"

"Должны улучшиться. Будет выгоднее купить один продукт с двумя функциями. Это также сэкономит место. Но никто еще так не делал".

"Когда мы продавали наши VCD-плееры, до этого тоже никто не додумался. У нас есть то, чего нет у других, и по качеству мы превосходим других. Даже люди былых времен знают об этом". Фэн Юй покачал головой с разочарованным видом.

"А как насчет игр? Создать в наших плеерах слот для игровых картриджей?"

"Ты знаешь о компьютерных играх? Как игры для ПК работают на компьютерах?"

"Оптический привод. Теперь я понимаю.

Вы хотите сказать, что мы можем хранить игры на компакт-дисках! Таким образом, нам нужно будет только создать порт для их джойстиков, а сам проигрыватель не сильно увеличится в размерах. Внешний дизайн также не будет сильно изменен. Менеджер Фэн, вы гений!"

Фэн Юй взглянул на Цзян Ваньмэна уголком глаза. Конечно, я гений. Цзян Ваньмэн был хорош в технических навыках. Но его мышление не было достаточно гибким. Чжун Цинсянь был намного лучше его в этом плане.

Посмотрите на Чжун Цинсяня. После приобретения Guangdong Strong Group он продолжил разработку фруктового желе. У него всегда есть новые продукты для рынка, и большинство его продуктов были хорошо приняты потребителями.

Последним продуктом было желе под названием AD Calcium Jelly!

Этот продукт добавлял в желе только витамины А и D. Вкус и текстура желе не изменились, но желе стало более питательным.

Когда родители покупают продукты питания для своих детей, они будут обращать внимание на питательные продукты. Почему родители не любят, когда их дети едят закуски? Потому что снеки не являются питательными и влияют на рост ребенка. Теперь, с появлением AD Calcium Jelly, родители охотно покупают этот снек для своих детей. Продажи этого продукта обогнали все другие железные продукты на рынке.

Кто-то однажды сказал, что если соединить два несвязанных предмета, то получится изобретение. Именно поэтому у Lehaa может быть так много различных продуктов.

Чайный напиток Lehaa создан путем сочетания чая и сладких напитков. Молоко AD Calcium создано путем добавления витаминов и кальция в йогуртовые напитки. Серия газированных напитков Refreshing представляет собой сочетание газированной воды с фруктовыми ароматизаторами.

Все эти "творения" принесли Lehaa высокую прибыль. Теперь Lehaa стала ведущей китайской компанией по производству напитков. Их продажи и прибыль догнали Jianlibao. Следующей целью Чжун Цинсяня было обогнать Jianlibao!

"Менеджер Фэн, этот игровой VCD-плеер все еще нуждается в помощи Aiwa Little Tyrant. Не могли бы вы сообщить им об этом?" спросил Цзян Ваньмэн.

"Хорошо. Кто-то с той стороны свяжется с вами. Помните, у вас должен быть открытый ум!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2084496>