

Необыкновенный гений

Фэн Юй был прав. Только 9 компаний представили регистрационные формы. Конечно, в это число не входят такие компании, как Lehaha, Jianlibao и т.д., которые заранее согласились участвовать.

Эти 9 компаний производят соки, газированную, чайную и минеральную воду. Среди них 2 компании производят минеральную воду. Одна из них, "Wu Dalian Spring", является дочерней компанией "Beidacang Group", а другая - "Yangsheng Tang's Farmer Springwater". Эти две компании были известны в прошлой жизни Фэн Юя. Компания Wu Dalian Spring была основана гораздо раньше, но ее продажи были средними. В конце концов, китайцы не интересовались родниковой водой, и компания могла продавать свою продукцию только в Пекине. Компания Farmer Spring Water была основана недавно, и это был новый бренд. Ее продукция даже не продавалась в Китае.

Яншэн Тан увидел, что дистиллированная вода Ле Баши и Лехаха хорошо продается, и решил создать новый бренд минеральной воды, чтобы составить конкуренцию.

"Все, пожалуйста, садитесь. Каждый из нас должен обосновать, почему компания должна быть выбрана или не выбрана. В конце концов, это повлияет на выгоду каждого". Фэн Юй передал всем регистрационные формы и предоставил Чжу Синьли, Ван Гуансину и остальным сделать выбор.

"Хотя они были производителями лапши быстрого приготовления, их красный чай и зеленый чай приятны на вкус. Кроме того, это улучшит отношения Китая с Тайванем. Они даже могут получить некоторые субсидии от высшего руководства". сказал Ван Гуансин. В любом случае, компания Ван Гуансина Cocosnut Tree Company не производит чайный напиток. Он не возражает против того, чтобы эти две компании конкурировали с Lehaha, Le Baishi, Jianlibao и т.д.

"Их родниковая вода чистая и полезна для здоровья. Иностранцы заботятся о здоровье, и им должна понравиться эта марка". сказал Чжу Синьли.

"Раз Wudalian может войти, значит, и фермерская родниковая вода должна быть выбрана. Если нет, то у нас будет только марка аминеральной воды".

сказал Чжун Цинсянь.

Никто на собрании не упомянул Ван Лаоцзы, и Фэн Юй вздохнул. Неважно. Поскольку Ван Лаоцзи все еще не закрепился в Китае, а масштабы компании ничтожно малы, ему придется еще немного подождать.

После того как эти напитки будут успешно продаваться, можно будет поговорить с другими брендами. В противном случае все будет бесполезно.

Устранение компаний произошло потому, что их бренды были неизвестны или их продукция была такой же, как у Lehaha и остальных. Например, компания Yili, которая производит молочные продукты, и Rising Sun Group. Чжун Цинсянь, Хэ Боцюань и остальные выступили против вступления этих компаний в альянс и исключили их.

"Это те компании, которые мы выбрали для вступления в альянс по производству напитков. Далее мы поговорим о разнообразии продукции всех вас. Некоторые из ваших компаний имеют более одного бренда, и нам нужно тщательно выбирать бренды и продукты". Фэн Юй посмотрел на всех. Этот процесс исключения повлияет на преимущества каждого члена, и он

не знает, как они будут выбирать.

"Qili от LehaHa, Витаминный поезд, ледяной чай и освежающая серия должны быть в этом альянсе". сказал Чжун Цинсянь.

"Спортивные напитки и чайные напитки Jianlibao также должны быть в альянсе". Ли Цзинвэй тут же сказал. "Молочные напитки Ле Баши, мятная вода и чайные напитки должны быть в составе".

"Наш бренд Cocosnut Tree будет использовать для участия нашу кокосовую воду". Ван Гуаньсин сказал прямо. Он хотел убедиться в правдивости слов Фэн Юя.

"Наш Huiyuen будет использовать нашу серию концентрированных фруктовых соков. Но я надеюсь, что наши будущие новые продукты смогут участвовать в будущем". Срок годности обычного фруктового сока невелик, и Чжу Синьли может использовать только фруктовый концентрат. Кроме того, в прошлом их фруктовый концентрат продавался в Европе, но продажи были жалкими.

"Хорошо. Все решено. Цинсянь, ты пойдешь и уведомишь эти несколько выбранных компаний и расскажешь им о наших правилах.

Если они не могут оплатить маркетинговые услуги или не в состоянии догнать производство, скажите им, чтобы они отказались от участия. Также предоставляется 1-месячный кредит на оплату продукции. Компании, которые были стеснены в средствах, могут забыть об этом".

"Хорошо. Поручите это мне". Чжун Цинсяньнодд. Он был первым, кто узнал об этом союзе, а LehaHa уже расширила свое производство и имела достаточно средств. Они были первой компанией, которая была готова к этому альянсу, и именно поэтому они могут использовать так много продукции для участия в нем.

.....

Фу Гуанчжэн погрузился в свои мысли в кабинете. Он помог Фэн Юю связаться с каналами сбыта в США, когда Фэн Юй хотел выйти на американский розничный рынок. Это было сделано для того, чтобы установить с ним более тесные отношения.

Но теперь все изменилось. Как только Фэн Юй откроет розничный рынок Европы, Wind and Rain Electronics, Wind and Rain HomeAppliances и т.д. больше не будут передаваться для продажи компании Фу Гуанчжэна, а это значительная потеря для него. Хотя прибыль Wind and RainElectronics и Wind and Rain Home Appliances увеличится, и Фу Гуанчжэн сможет получить больше дивидендов от своих акций в этих компаниях, но увеличение прибыли ничто по сравнению с его потерями.

Фу Гуанчжэн использовал каналы сбыта своей семьи для сотрудничества с Фэн Юем, и его торговая компания заработала много денег. Продукция Фэн Юя также достигла многих стран Запада.

Но как только Фэн Юй создаст свои собственные каналы сбыта, Фу Гуанчжэн перестанет иметь к нему отношение. Сейчас перед Фу Гуанчжэном стоит дилемма. Если он отвергнет Фэн Юя, они могут рассориться. Он смог достичь того положения, в котором находится сейчас, в основном благодаря Фэн Юю. Благодаря его сотрудничеству с Фэн Юем, его статус в семье и его активы выросли. Если бы не Фэн Юй, он мог бы по-прежнему покупать и продавать антиквариат и быть одним из тех бесполезных представителей второго поколения в Гонконге.

Если бы Фу Гуанчжэн согласился помочь Фэн Юю, его торговая компания сильно пострадала бы.

Продукция компаний Wind and Rain Electronics и Wind and Rain Home Appliances была основным источником дохода для его компании. Фу Гуанчжэн очень хорошо знал Фэн Юя. Казалось, что Фэн Юй все время шутит, но если он что-то задумал, ничто не могло его переубедить.

"Гуанчжэн, почему ты так долго сидишь здесь? Ты даже не слышал, как я тебя звал". Фу Жунцзинь вошел в кабинет и похлопал сына по плечу.

"Папа, я тут кое о чем думаю".

"Это касается твоей торговой компании? Собирается ли Фэн Юй вернуть себе права на дистрибуцию?"

Фу Гуанчжэн в шоке посмотрел на отца. "Откуда ты знаешь?" Он никому не говорил об этом, и это было только между ним и Фэн Юем. "Только этот вопрос будет беспокоить тебя. Если это ты, будешь ли ты создавать свои собственные каналы распространения? Рано или поздно это произойдет, и ты должен был подумать об этом раньше". Раз уж он хочет каналы распространения, дайте ему их. Вы также должны помочь ему, представив дистрибьюторов там". Фу Жунцзинь сказал.

"Я все еще должен ему помогать? Разве я не должен усложнить ему жизнь, а затем забрать у него права на распространение? Прибыль от этого не маленькая". Фу Гуанчжэн не хотел отказываться от прибыли.

"Без продукции Фэн Юя ваша компания не может продавать продукцию других компаний? Вы можете использовать результаты продаж "Ветра и дождя" на зарубежном рынке как достижение вашей компании и показать их компаниям, которые хотят выйти за рубеж. Я думаю, что Фэн Юй не откажет вам, и вы сможете стать зарубежным дистрибьютором для различных компаний. Кроме того, Фэн Юй хочет создать свои собственные каналы сбыта, и ему нужен кто-то, кто будет этим заниматься. Вы можете помочь ему заняться продажами, и разве вы не можете попросить взамен несколько акций? Ваша компания может понести некоторые потери, но взамен вы получите больше. Подумай об этом".

Фу Жунцзинь снова похлопал сына по плечу и вышел из кабинета.

Приняв это решение, братья Фу Жунцзина могут понести некоторые потери, но его сын в долгосрочной перспективе только выиграет. Фу Гуанчжэн просветлел и понял, что ему следует делать.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2085081>