Необыкновенный гений

Не успел Чжун Цинсянь ответить, как кто-то рядом с ним спросил. "Председатель, эта цена слишком высока. Даже без учета стоимости рецепта, себестоимость каждой лапши быстрого приготовления составляет 2 юаня. Сколько мы должны установить розничную цену? Хотя бы 5 юаней? В настоящее время розничные цены на лапшу быстрого приготовления в Китае составляют от 0,60 до 2 юаней. Наша цена выше, чем розничные цены других брендов. Как мы собираемся зарабатывать деньги?"

Чжун Цинсянь промолчал. Он уже задумывался о ценах на их лапшу быстрого приготовления и считал, что если Lehaha продает лапшу быстрого приготовления, то она должна быть дороже, чем Kang Shifu!

Кроме того, лапша в этой упаковке лапши быстрого приготовления и упаковка ароматизатора больше. Все это можно уменьшить, и стоимость может быть снижена до 2 юаней.

У Lehaha уже есть существующие дистрибьюторские сети. Эти дистрибьюторы напитков также могут помочь им продавать лапшу быстрого приготовления, а также супермаркеты Tai Hua. Все это - преимущества Lehaha. Теперь проблема заключается в цене этого рецепта. Сколько он должен предложить, и какие отношения между этими двумя японцами и Фэн Юем?

Фэн Юй не сказал ни слова и медленно потягивал чай. Он вел себя так, будто пришел представить обе стороны, но Чжун Цинсянь так не думает.

Фэн Юй лично привел этих двух японцев, и это многое говорит о его отношении. Хотя окончательное решение в Lehaha принимает Чжун Цинсянь, Фэн Юй является основным акционером. Активы Фэн Юя в несколько раз больше, чем у него, и обижать Фэн Юя - не самая лучшая идея.

"Менеджер Фэн, как вы думаете, сколько стоит этот рецепт лапши быстрого приготовления?" спросил Чжун Цинсянь. "Просто предложите ту цену, которую считаете разумной. Я только представляю их вам, и я не буду вмешиваться в ваше решение. Я не имею ничего общего с этим Qianqian Ramen". Фэн Юй рассмеялся и покачал головой.

Чжун Цинсянь почувствовала облегчение. Раз Фэн Юй не имеет отношения к "Цяньцянь Рамен", значит, ему будет легче вести переговоры.

Чжун Цинсянь встал и отошел в сторону, чтобы обсудить ситуацию с остальными сотрудниками высшего руководства. Через 5 минут он обратился к ним.

"Господин Мугава Дзиро, компания Lehaha готова выкупить эти два рецепта. Мы предложим 4 миллиона за рецепт вашей лапши и по 2 миллиона за каждый из ароматизаторов. Итого 8 миллионов юаней".

"Господин Чжун, мы должны сообщить вам, что мы готовы продать эти рецепты, но мы также хотим получить право на их использование. Однако мы не будем продавать эти рецепты никому и никаким компаниям. Наша продукция также не будет экспортироваться в Китай". объяснил Камеда Масао. "Хорошо." Чжун Цинсянь не собирается продавать свою лапшу быстрого приготовления за границу, и даже если он решит сделать это в будущем, эта маленькая компания по производству лапши быстрого приготовления также не сравнится с Lehaha.

"Эта цена ниже, чем мы ожидали, но господин Мугава Дзиро готов принять ее". Камеда Масао

сказал Чжун Цинсяню после того, как обсудил это с Мугава Дзиро.

Чжун Цинсянь снова удивился. Он думал, что японцы будут торговаться с ним, а цена предложения в его сердце была намного выше. Только технология производства лапши стоит не менее 8 миллионов юаней.

Чжун Цинсянь посмотрел на Фэн Юя, и Фэн Юй улыбнулся. После того, как обе стороны заключили сделку, Камеда Масао и Мугава Дзиро вернулись в отель, чтобы подготовить документы, а Чжун Цинсянь попросил своих людей подготовить контракт. Когда все ушли, Чжун Цинсянь посмотрел на Фэн Юя. "Менеджер Фэн, вы близки с этими двумя японцами?"

"Я несколько раз имел дело с Камеда Масао, но с Мугава Дзиро я познакомился совсем недавно. Их лапша быстрого приготовления очень приятная на вкус, особенно текстура лапши. Поэтому я и познакомил их с "Лехаха"".

"Но я чувствую, что мы одержали верх в этих переговорах". ответил Чжун Цинсянь.

Фэн Юй: "....." О чем ты думаешь? Разве не хорошо иметь преимущество в переговорах?

"Никто в Японии не интересуется их рецептами лапши, и они не могут продавать ее по высоким ценам. Но в Китае их рецепты ценятся.

Qianqian Ramen - небольшая компания, и им нужны были деньги, чтобы решить свои финансовые проблемы. Вы думаете, что получили хорошую сделку, они также не думают, что понесли какие-либо убытки".

Судя по описанию Камеды Масао, масштабы Qianqian Ramen эквивалентны небольшой фабрике уездного уровня. Этой сделки в 8 миллионов юаней и инвестиций Камеды достаточно, чтобы возродить эту небольшую фабрику. После этого Lehaha может разрабатывать свои собственные вкусы, подражать другим брендам или продолжать покупать рецепты у других компаний, производящих лапшу быстрого приготовления.

Чжун Цинсянь кивнул. Qianqian Ramen - это всего лишь маленькая компания, а он думал, что это большая японская компания. Но их лапша хороша на вкус и должна быть популярна на китайском рынке.

"Менеджер Фэн, чем занимается компания Камеды?" с любопытством спросил Чжун Цинсянь. Ему интересно узнать больше об этой компании "Шестое чувство", которая также является лидером рынка в своей отрасли.

"Эээ... эта компания "Шестое чувство"... в основном занимается резиновыми и силиконовыми изделиями и одеждой". Фэн Юй потер нос и ответил.

"Резиновые изделия?"

"Хорошо. Давайте не будем о нем говорить. Как дела у "Лехаха" в последнее время? Есть ли какие-нибудь проблемы?" Фэн Юй быстро сменил тему, так как не хотел говорить Чжун Цинсяню, что Sixth SenseCompany продает секс-кукол, и тот спросит, как Фэн Юй с ним познакомился. Чжун Цинсянь может даже заподозрить, что он уже покупал секс-кукол у Камеды.

"Нет проблем. Наша продукция очень популярна, и мы должны сохранить нашу долю рынка и прибыль".

"Мы собираемся потратить много средств на новые фабрики, рекламу и внедрение новых продуктов. Нам также необходимо разрабатывать новые продукты. Финансы компании должны быть напряженными".

"Да. Наши финансы находятся под небольшим давлением, но это не является большой проблемой. Кроме того, мы можем получить кредиты, и в следующем году наши продажи за границей должны вырасти, а прибыль за границей решит нашу проблему!" уверенно ответил Чжун Цинсянь.

Хотя у Lehaha сейчас не так много наличных денег, прибыли от продаж на внутреннем рынке достаточно, чтобы покрыть операционные расходы.

Чжун Цинсянь уделяет большое внимание каналам сбыта своей продукции. Местные каналы сбыта налажены и уже начали создавать свои зарубежные каналы сбыта. Следующий шаг - расширить свое влияние на уезды, поселки и деревни.

Эти компании по производству напитков окружают города через деревни? Я буду расширяться из городов наружу и начну продвигать нашу продукцию в деревнях. Посмотрим, кого предпочтут потребители!

Фэн Юй еще некоторое время поболтал с Чжун Цинсянь, прежде чем уйти. Прошло много времени с тех пор, как он вернулся в Китай, и ему еще предстоит посетить другие компании.

Камеда Масао и Мугава Дзиро вернулись и подписали контракт с Чжун Цинсянем. Как только Lehaha проверит рецепт, они переведут деньги.

После подписания договора Чжун Цинсянь спросил после того, как они пожали друг другу руки. "Господин Камеда, что продает ваша компания?"

Камеда Масао посмотрел на Чжун Цинсяня. "Менеджер Фэн не сказал вам? Вы можете найти нашу продукцию помимо кассиров в большинстве супермаркетов".

Когда Камеда Масао ушел, Чжун Цинсянь позвал своего секретаря. "Есть ли продукция под маркой "Шестое чувство", помимо касс супермаркетов?".

Секретарь Чжун Цинсяня странно посмотрел на своего босса. "Босс, вам это нужно? Я купил немного вчера, и они все еще в моей сумке. Может, передать вам одну коробку?"

"Передай!" Чжун Цинсин разозлился. Что это за выражение? Думаешь, я не заплачу тебе за этот товар?

Когда Чжун Цинсин увидел, что секретарь передает ему коробку презервативов, его лицо потемнело. Эта компания "Шестое чувство" продает презервативы?!

Чжун Цинсянь почувствовал смущение от того, как на него смотрит секретарь...

http://tl.rulate.ru/book/12677/2085556