

Необыкновенный гений

С помощью директора Фанга две лицензии на доступ к сети выдаются компаниям Aiwa и Windand Rain.

Каналы распространения мобильных телефонов такие же, как и пейджеров. Каналы включают мелких розничных торговцев, эксклюзивные магазины, супермаркеты Tai Hua и почтовые отделения.

Самым надежным каналом сбыта по-прежнему является почтовое отделение. Почта создала дочернюю компанию, Почтовое отделение Пу Тай, для продажи телекоммуникационных устройств и добилась отличных результатов.

Фэн Юхад заключил соглашение с Почтовым отделением Пу Тай о продаже мобильных телефонов марок Aiwa, Wind и Rain, а плата за распространение составляет 8%.

При таких высоких сборах за распространение сотрудники почтового отделения Пу Тай будут рекомендовать своим клиентам в первую очередь эти две марки мобильных телефонов.

В прошлом году продажи пейджеров Aiwa были сопоставимы с продажами Motorola, и компания стала лидером на рынке пейджеров с китайскими иероглифами. Прибыль компании превысила прибыль Motorola, а доля рынка в Китае составила более 40%.

Как и Motorola, когда потребители слышат бренд, их впечатление о мобильных телефонах будет качественным, поскольку это большой бренд.

Хотя компания Wind and Rain выпустила пейджеры, бренд Wind and Rain более известен своими бытовыми приборами и электронными устройствами. Теперь, когда они представляют мобильные телефоны, их постоянные клиенты также будут покупать их.

AiwaElectronics также помогла AIWA производить небольшие партии мобильных телефонов для экспорта в Японию. Aiwa не будет поставлять свои мобильные телефоны на зарубежные рынки, так как на этих рынках будет использоваться бренд Wind and Rain.

Спустя месяц первая партия мобильных телефонов Aiwa и Wind and Rain была официально представлена в Китае!

Фэн Юй позвонил в CCTV, и начальник станции Цзя немедленно помог ему изменить телевизионную рекламу. В Китае только Фэн Юй может пользоваться таким особым отношением. Другие не могут менять рекламу по своему усмотрению!

Это потому, что Фэн Юй купил больше всего рекламных мест и заплатил CCTV больше всех.

. Он также не отклонял просьбы CCTV, когда им требовалась помощь. Кроме того, начальник станции Цзя уже считал Фэн Юя своим хорошим другом.

"AiwaMobile Phones, мобильный телефон для китайцев! Aiwa Electronics, я люблю Китай!".

Это то же самое классическое сообщение бренда, а в рекламе показан только мобильный телефон и рука человека.

"Мобильные телефоны Wind andRain, прошли через ветер и дождь. Aiwa Electronics, мастер основных технологий!". Когда эти два рекламных ролика появились на канале CCTV 1, многие

китайские зрители сразу же обратили на них внимание. Большинство зрителей уже могли запомнить слоганы этих двух компаний. У людей, которые хотели купить мобильные телефоны, появился новый выбор. Все они хотят увидеть качество этих телефонов отечественного производства. Если это телефоны других китайских брендов, большинство потребителей будут сомневаться в их качестве. Но компании Aiwa и Wind and Rain были ведущими китайскими брендами. Их продукция считается брендовой.

Когда потребители пошли в почтовое отделение Пу Тай, они заметили, что мобильные телефоны примерно такие же, как и у этих импортных брендов, и намного дешевле. До них также дошли слухи, что руководители правительства пользуются мобильными телефонами этих двух марок, и они были почти распроданы, как только их положили на полки магазинов.

Фэн Юй воспользовался политикой правительства в области закупок. После того как Фэн Юй посоветовал директору Фангу заняться протекционизмом, центральное правительство издало внутреннее распоряжение о закупках государственных учреждений. Они должны рассматривать отечественные китайские бренды в первую очередь.

Несмотря на то, что центральное правительство приказало различным местным правительствам и агентствам рассматривать местные бренды, использование местных брендов не является обязательным. Но руководители на местах послушно выбирают отечественные бренды, а не зарубежные. Многие мобильные телефоны руководителей были куплены в прошлом году, и их качество слишком низкое. Через год начинают появляться такие проблемы, как недолговечность аккумуляторов, плохое качество звука, недостаточная чувствительность кнопок и плохой прием сигнала.

Ремонтная стоимость этих мобильных телефонов составляет несколько сотен, но сколько руководителей готовы пользоваться отремонтированным телефоном? Они заменят всю свою офисную мебель, когда на шкафу облупится краска, не говоря уже о старом телефоне.

В прошлом в Китае был только один отечественный производитель телефонов, Panda, и его выпуск слишком мал. Многие люди не могут купить их, а качество оставляет желать лучшего. Но сейчас выпускаются телефоны Aiwa и Wind and Rain, и это хороший повод для людей сменить телефон.

Мы приобрели телефоны Aiwa или Wind and Rain благодаря указаниям центрального правительства. А что делать с нашими старыми телефонами? Мы можем отдать их своим подчиненным или членам семьи. Не будет никаких потерь!

Фэн Юд не ожидал, что протекционистские меры, которые он предложил директору Фангу в прошлом, помогли ему.

Продажи мобильных телефонов резко возросли, как только они были запущены. После Нового года продажи еще больше возрастут. Кроме того, те, кто купил телефон сейчас, будут распространять информацию о своих телефонах, и еще больше людей будут покупать их.

.....

"Мистер Шнепп, мистер Шнепп, эта Aiwa пришла, чтобы снова отнять у нас долю рынка!".

Президент Motorola в Китае Шнепп в своем кабинете читает отчет о продажах за предыдущий месяц. В прошлом месяце продажи немного выросли, но продажи пейджеров упали. Однако прибыль от мобильных телефонов выше, и компания нацелена на будущее.

Шнепп улыбнулся, когда его помощник без стука ворвался в его кабинет. Как грубо?!

Подождите, что он сказал? "Что вы сказали? Кто опять отнимает у нас долю рынка?". Шнепп подумал, что его мандарин недостаточно хорош, и ослышался.

"Это Aiwabrand, наш главный конкурент на китайском рынке пейджеров! Они только что запустили свои мобильные телефоны!"

"Что? Aiwa производит мобильные телефоны? Откуда вы это узнали?"

"Они уже рекламировались по телевидению! Wind and Rain также представили свою марку мобильных телефонов. Должны ли мы предпринять какие-то контрмеры против этих двух брендов?" спросил ассистент.

"Конечно!"

Каждый дополнительный конкурент означает, что у нас будет меньший кусок пирога. Пусть кто-нибудь купит все модели их телефонов и проверит их характеристики". приказал Шнепп.

Шнепп не очень беспокоился, поскольку мобильные телефоны отличаются от пейджеров. Технологии, используемые в них, более сложные, а операционная система - сложная. Пейджеры Aiwa, возможно, хорошо продаются в Китае, а пейджеры Wind и Rain экспортировались в Россию, но это пейджеры. Только 10% компаний, производящих пейджеры, одновременно выпускают и мобильные телефоны. Вот в чем разница между технологиями пейджеров и мобильных телефонов!

Кроме того, Шнепп - представитель компании Motorola. Лидер в производстве мобильных устройств. Неважно, пейджеры это или мобильные телефоны, им принадлежит большая часть рынка. В такой протекционистской стране, как Япония, их продажи могут быть не очень хорошими, но в Китае они до сих пор не встретили грозных конкурентов. Motorola по-прежнему занимает самую значительную долю рынка в Китае - более 60%!

Так что же будет, если эти два бренда представят мобильные телефоны? В этом нет ничего страшного.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2085560>