

Необыкновенный гений

Шнепп пришел на работу на следующее утро и пьет свой обычный утренний кофе, проверяя электронную почту. Электронная почта является его основным средством общения с головным офисом компании Motorola. Он редко звонит в головной офис по телефону, если только речь не идет о чем-то срочном. Штаб-квартира Motorola довольна продажами мобильных телефонов в Китае за последний месяц и хотела, чтобы Шнепп следил за этим. Пейджеры Motorola имеют невыгодное положение в Китае, где очень высокие налоги на импорт электронных устройств. Хотя Motorola использует эффективные сборочные линии для снижения производственных затрат, при поставке пейджеров в Китай их стоимость становится выше, чем у пейджеров Aiwa.

Кроме того, в прошлом году в Китае появилось много производителей пейджеров, и их пейджеры были намного дешевле, чем у Motorola. Хотя пейджеры Motorola все еще хорошо продавались, это произошло после того, как они снизили цены. Кроме того, все меньше людей покупают цифровые пейджеры, и в этом году Motorola будет обогнана Aiwa Pagers.

Прибыль от пейджеров невелика, и Motorola скорее использует маркетинговые сборы от пейджеров для своих мобильных телефонов. Это увеличит их прибыль. Но это относится только к Китаю. В Европе и других развитых странах мобильные телефоны уже начали вытеснять пейджеры.

Компания Schnepf заранее подготовилась и получила согласие головного офиса на строительство завода в Китае. Именно по этой причине их мобильные телефоны могут приносить высокие прибыли. Если китайская фабрика, которая производит для них пейджеры Motorola, возобновит контракт с Motorola, пейджеры Motorola также будут приносить прибыль.

Хотя штаб-квартира не возлагала вину на Шнеппа, Шнепп считал, что во всем виновата компания Aiwa Electronic. Если бы Aiwa Electronic не вышла на рынок пейджеров, они могли бы продолжать получать прибыль от своих пейджеров еще как минимум 5 лет!

Теперь вы все производите мобильные телефоны? На этот раз я преподам вам всем урок. Я покажу вам, насколько сильна Motorola!

До сих пор Шнепп уверен, что телефоны Motorola - лучшие в мире, а телефоны Aiwa и Wind and Rain отстают от них как минимум на 3 года!

Шнепп уверен, что его повысят до регионального президента Азиатско-Тихоокеанского региона, если все пройдет гладко в Китае. Возможно, он даже получит возможность войти в совет директоров.

Тук-тук...

"Войдите".

"Мистер Шнепп, это отчет о телефонах Aiwa, а также технические характеристики телефонов Wind and Rain от нашего технологического отдела. Пожалуйста, взгляните". Ответственный за технологический отдел Chinabranch передал Шнеппу файл.

Шнепп посмотрел на выражение лица собеседника, и у него вдруг появилось плохое предчувствие.

Он быстро открывает файл и начинает читать его. Чем больше он читал, тем сильнее был его

шок.

Как такое возможно? Как может китайская электронная фабрика производить такие телефоны? Эти телефоны даже лучше, чем телефоны Motorola, и в них также установлен метод набора текста Pin Yin от Lenovo, который более удобен для пользователя, чем тот, что используют они.

Экраны их телефонов больше и ярче. Корпус металлический, кнопки чувствительные, сигнал сильный, а емкость батареи больше. К их телефонам даже прилагается оригинальный запасной аккумулятор!

Внешний дизайн красив, и есть множество цветов на выбор. Технические характеристики этих телефонов покорили Motorola!

Кроме внешнего дизайна, телефоны Wind and Rain и Aiwa Phones имеют одинаковые технические характеристики и используют одну и ту же технологию.

Это верно. Ходят слухи, что у Wind and Rain Electronic и Aiwa Electronic один и тот же акционер, и обе компании часто сотрудничают. "Мистер Шнепп, мистер Шнепп?".

"Что?" нетерпеливо ответил Шнепп. "Должны ли мы попросить штаб-квартиру разрешить нам продавать в Китае телефоны последней модели?".

В прошлом телефоны, продаваемые на китайском рынке, были старых моделей и отставали от других развитых стран как минимум на 6 месяцев. Это было связано с отсталостью Китая.

Устаревшие телефоны уже стали лучшими в Китае, а китайские производители используют старые технологии. Только телефоны Nokia из Европы могут конкурировать с Motorola. Но Nokia вышла на китайский рынок гораздо позже и не может сравниться с Motorola на этом рынке.

Можно сказать, что китайский рынок - это место, где зарубежные компании избавляются от остатков своих запасов. Но это уже в прошлом. После того, как Aiwa и Wind and Rain представили свои мобильные телефоны, эти компании будут обречены на смерть, если продолжат в том же духе!

Изменения на рынке повлияют на стратегию этих зарубежных компаний. Они больше не смогут производить телефоны в больших количествах, так как у них нет рынков сбыта, чтобы расчистить свои старые запасы.

Если "Моторола" вынуждена продавать свои последние модели телефонов в Китае, то она должна найти другой рынок, чтобы очистить свои старые запасы. Но где Motorola может найти другой такой большой рынок, как Китай?!

.....

"Президент Ватанабэ, вот данные наших тестов телефонов Aiwa и Wind and Rainphones. Их телефоны лучше наших, и наша доля рынка еще больше сократится. После расходов на распространение и маркетинг мы не получим никакой прибыли!".

Ответственный сотрудник PanasonicChina, Дзюндзи Ватанабе, выслушал доклад своего подчиненного. Почему это снова Aiwa и Wind and Rain? Почему они всегда против нас?!

Эти две компании никогда раньше не занимались разработкой мобильных телефонов, а их первые телефоны просто великолепны. Как такое возможно?!

.....

Китайский представитель Nokia также уставился на результаты исследования. Nokia готовилась к выходу на китайский рынок со своими мобильными телефонами и думала, что им придется следить только за своим главным конкурентом, компанией Motorola.

Но Aiwa and Wind and Rain внезапно появились из ниоткуда, и характеристики их телефонов лучше, чем у всех телефонов, продаваемых Nokia в Китае. Внешний дизайн более красив, и это отечественные бренды. Учитывая известность их брендов в Китае, эти две компании, несомненно, займут значительные доли рынка. Как Nokia может превзойти остальных?

В этот день такие компании, как Ericsson, Sony, NEC, Siemens и т.д., продающие свои мобильные телефоны в Китае, узнали, что их главным конкурентом больше не является Motorola или Nokia. Это должны быть Aiwa и Wind and Rain.

Пейджеры Aiwa появились на рынке всего 3 года назад, а они уже догнали Motorola. Это показало, насколько сильны исследования и разработки Aiwa Electronic. Если они не выработают правильную стратегию и не позволят Aiwa и Wind and Rain развивать свой бизнес мобильных телефонов, у них не будет шансов в будущем!

Волк уже здесь!

Во-первых, эти компании должны сотрудничать. Японские компании только что вернулись в Китай после того, как японское и китайское правительства подписали несколько договоров. Сейчас японские компании уже не имеют преимуществ в промышленности. Их основной продукцией были мобильные телефоны и цифровые камеры. Но теперь Aiwa и Wind and Rain выпустили свои собственные телефоны!

Японские компании хорошо знают стратегии этих двух компаний. Они умеют отбирать доли рынка, особенно в Китае. Как только эти две компании займут большую часть рынка, японские компании будут вытеснены с китайского рынка!

Теперь это должно произойти снова!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2085632>