

Фэн Юй очень любит спортсменов, особенно звезд. Иногда спортсмены-звезды оказываются более влиятельными, чем знаменитости.

Фэн Юй нанял несколько известных спортсменов для рекламы своей продукции и получил лучшие результаты, чем развлекательные знаменитости. Спорт транслируется по всему миру, и существуют различные виды спорта. Языки не являются препятствием в спорте.

В прошлой жизни Фэн Юя НБА была очень популярна в Китае и во всем мире. Некоторые утверждают, что в НБА играют лучшие баскетболисты в мире.

В прошлой жизни Фэн Юй ходили слухи о Хьюстон Рокетс. Богатство босса "Рокетс" сильно возросло после того, как команда подписала Яо Мина. Он заработал много денег на прямых трансляциях и рекламе.

Хьюстон Рокетс" проводили свои домашние матчи в Тойота-центре, и это повысило узнаваемость бренда Toyota во всем мире. В свое время Toyota занимала наибольшую долю рынка в Китае, и ее продажи в США также значительно выросли.

Фэн Юй размышляет, не переименовать ли крытую арену в Лос-Анджелесе в Центр ветра и дождя. Это будет долгосрочной рекламой для его компании.

На крытой арене проводятся не только матчи НБА. Там также проводятся концерты и другие спортивные мероприятия, что вызывает большой резонанс в СМИ. Поскольку телеканалы транслируют матчи, бренд также будет передаваться телезрителям.

Фэн Юй хочет сделать свой бренд "Ветер и дождь" самым известным в мире. Назвать популярную крытую арену - хороший выбор.

Фэн Юй узнал, что в Лос-Анджелесе строится новая современная крытая арена. Стоимость строительства составляет почти 375 миллионов долларов США, а строительство длится более 18 месяцев.

Эта новая арена станет новым домом для "Лейкерс" и "Ветер и дождь" (Клипперс). Это также единственная арена в США, на которой будут выступать две команды НБА. Конечно, арена будет обслуживать и другие виды спорта и принимать другие коммерческие мероприятия, такие как концерты и т.д.

Две компании инвестировали в эту новую арену.

LA Arena Company и Anschutz Entertainment Group создали управляющую компанию для управления ареной. Тем не менее, компания разделена на спортивную и развлекательную.

Фэн Юй хочет стать третьим акционером, поскольку ему нужны права на название арены.

Арена должна была называться STAPLES Center, поскольку спонсором арены была компания Staples Inc.

Фэн Юй считает это название нелепым. Почему арена названа в честь вокзала? Это слишком странно.

Ральф предложил Фэн Юю связаться со Staples Inc. и купить у них права на название, прежде чем говорить с управляющей компанией арены.

Фэн Юй считал, что Ральф прав. Сначала он хочет получить права на название, а затем рекламные места на арене. В конце концов, он может использовать свою команду для рекламы своего бренда.

В настоящее время Stables Inc. все еще не вошла в список 500 крупнейших компаний Fortune. Тем не менее, они являются ведущими поставщиками и продавцами канцелярских товаров в Северной Америке. У них много магазинов и каналов сбыта. Если нет, то они также не будут спонсировать арену на правах названия.

Фэн Юй считал, что он может уговорить Stables Inc. отдать ему права на название аренды бесплатно и в то же время заработать на них.

"Это мой босс, господин Фэн Юй. Он является акционером Microsoft и занимает там пост директора. Его фамилия Фенг. Босс, мистер Карлос Смит, является президентом Staples Inc.

Фэн Юй улыбнулся и пожал руку Смицу. "Приятно познакомиться с вами, мистер Смит. Я впечатлен компанией Staples Inc. Многие канцелярские принадлежности в Microsoft - от вашей компании".

"Hahaha.... Мистер Фенг, Microsoft более впечатляет. Конечно, вы более примечательны. Я думал, что это старая фотография, и не ожидал, что вы так молоды".

Когда Смит узнал, что Ральф - помощник Фэн Юя, он был удивлен. Он не знал, почему Фэн Юй ищет его, но решил, что это связано с бизнесом. Для Staples Inc. будет хорошо, если он сможет вести дела с Фэн Юем.

В последние годы развитие Staples Inc. замедлилось, и ей необходимо открыть новый рынок.

Им пришлось выбрать либо Европу, либо Азию, поскольку у них нет возможностей для одновременного освоения обоих рынков.

Если Stables Inc. сможет сотрудничать с главным миллиардером Азии, им будет легче выйти на азиатские рынки. Даже если они смогут выйти только на китайский рынок, компания получит высокую прибыль.

"Смит, ваша компания собирается выйти на азиатские рынки?" со смехом спросил Фэн Юй.

Смит был удивлен. Этот молодой магнат собирается сотрудничать со Staples Inc!

"Конечно. У нас есть планы по выходу на рынки Азии, особенно на китайский рынок. Могу я узнать, почему господин Фенг спрашивает?"

Фэн Юй посмотрел на Ральфа, и Ральф объяснил. "Мой босс думает инвестировать в канцелярские и офисные принадлежности. Staples Inc. будет хорошим партнером".

"Конечно. Staples Inc. является крупнейшим поставщиком и дистрибьютором канцелярских товаров в Северной Америке. У нас много магазинов и каналов распространения. Господин Фэн, вы думаете о партнерстве со Staples Inc. для создания новой компании в Азии?"

"Совершенно верно. Мой босс также является крупнейшим розничным продавцом в Китае и одним из крупнейших в Азии. Мы также работаем со многими ритейлерами. Если Staples Inc. захочет стать нашим партнером, Staples сможет открыть азиатские рынки за короткое время".

Фэн Юй не считает, что Staples добьется успеха, если выйдет на китайский рынок сейчас. Staples Inc. может так хорошо работать в Северной Америке, потому что у них много розничных магазинов, и они работали со многими сетями супермаркетов. Кроме того, в последние годы экономика Северной Америки развивается хорошо, и там размещается много новых компаний. Спрос на канцелярские товары высок".

Хотя в Китае стало больше компаний, сейчас китайские компании не придирчивы к своим канцелярским принадлежностям. Большинство китайских компаний сосредоточены на экономии средств и будут использовать канцелярские принадлежности с небольших местных фабрик.

Но если местные канцелярские товары смогут объединиться под одним брендом и получить эксклюзивные права на распространение, это будет выгодно.

"В каком сотрудничестве заинтересован господин Фенг?

мы занимаемся канцелярскими товарами и работаем в этой отрасли уже более десяти лет". Смит ответил.

"Мы можем создать совместное предприятие и владеть 50% акций каждый, а я буду владеть брендом. Вы все будете управлять компанией, а я обеспечу лучшие каналы сбыта".

"Господин Фенг, я думаю, что мы должны использовать Staples Inc. в качестве бренда. В конце концов, мы уже состоявшийся бренд, и мы хотим быть крупным акционером. По крайней мере, 51% акций".

Фэн Юй специально сделал озадаченный вид. "Будет трудно сотрудничать с вашей просьбой".

.....

Примечания переводчика: Я не уверен, кто такой Карлос Смит, так как этого имени нет в руководстве Staples Inc. в 1997 году. Это должно быть вымышленное имя.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2087361>