Нобуюки Идеи, президент компании Sony, разговаривает с Норио Ога.

"Норио, вы уже давно работаете в Sony, верно?".

Сердце Норио Ога учащенно забилось. Это прозвучало так, как будто его собираются попросить уйти.

"Президент, я работаю в Sony с тех пор, как начал работать".

"Да. Все мы видим ваш вклад в развитие Sony. В трудные для Sony времена вы взяли на себя роль президента и развернули убыточную компанию Columbia Pictures. Вы сделали больше, чем мы ожидали от вас". Нобуюки Идеи сказал.

"Это потому, что вы направили нас в нужное русло. Все, что я делал, это выполнял ваши приказы". скромно ответил Норио Ога. Columbia Pictures может быть прибыльной, потому что стоимость их авторских прав выросла.

Почему стоимость авторских прав возросла? Потому что появились диски VCD и DVD, и Sony продала тонны дисков с фильмами.

Норио Ога должен был поблагодарить Фэн Юя, человека, которого он ненавидел больше всех, за изобретение проигрывателя VCD. В противном случае все эти VCD не будут проданы.

"Вы приказали отделу портативных музыкальных плееров разработать MP3-плееры. Значит ли это, что вы также считаете, что MP3-плеер заменит все остальные музыкальные плееры?"

"Именно так. Кроме MD-плееров, продажи наших Walkman и CD-плееров отстают от Aiwa. Даже Panasonic, который когда-то был подавлен нами, отнял у нас часть доли рынка. Все эти продукты нельзя сравнивать с MP3-плеером. Единственный недостаток MP3-плеера - это качество музыки. В остальном, он более совершенен во всех аспектах".

"О? Более продвинутый во всех аспектах? Я так не думаю... Может ли MP3 записывать? Не забывайте, что преимущество нашего MD-плеера - запись музыки и звуков".

Глаза Норио Ога загорелись. Теперь он знает, как вывести Sony из затруднительного положения.

"Спасибо, президент, за ваше руководство. Теперь я знаю, что делать. В будущем MP3-плееры Sony определенно превзойдут Aiwa! Мы снова станем лидером в области портативных музыкальных плееров!".

.....

"Председатель, мы получили хорошие новости.

Есть некоторые проблемы с продажами MP3-плееров Aiwa!". Ассистент Норио Ога взволнованно ворвался в его кабинет.

"О? Что случилось?" Норио Ога тоже заволновался. Это будет шанс для Sony, если что-то случится с их конкурентами. Его самое большое желание - это проблемы с качеством MP3-плееров Aiwa!

"У них закончились запасы!"

Лицо Норио Ога изменилось. "Они распродали свои MP3-плееры, и вы говорите, что это хорошая новость?!"

"Но после того, как у них закончились запасы, спрос на MP3-плееры продолжает расти. Как вы думаете, будут ли потребители покупать нашу продукцию, если они не смогут приобрести MP3-плееры Aiwa?" взволнованно спросил помощник Норио Ога. В этот раз продажи MP3-плееров Sony резко вырастут.

Норио Ога в ярости. С каких это пор Sony должна подбирать остатки продукции Aiwa? Мы всегда были главным конкурентом Aiwa, и мы победим их.

Точно так же, как с консолями для видеоигр, когда Nintendo бросила нас, мы разработали свою собственную консоль, и теперь наша доля рынка обогнала Nintendo.

А теперь, вместо того чтобы думать о том, как улучшить нашу продукцию, чтобы победить Aiwa, вы празднуете, потому что они распродали все свои запасы?!

Норио Ого надоел этот помощник. Он решил найти ему замену и отправить его на переподготовку в дочернюю компанию.

"Хорошо. Я знаю об этом. Сообщите нашим заводам, чтобы они увеличили производство и снизили затраты. Мы воспользуемся этой возможностью, чтобы получить долю рынка". Норио Ога нетерпеливо махнул рукой.

Хотя Норио Ога не любит использовать этот метод, он должен был признать, что для Sony это хорошая возможность увеличить продажи MP3-плееров.

Когда продажи продукции компании и ее доля на рынке увеличиваются, это можно использовать как форму маркетинга. Они могут сообщить своим потенциальным клиентам, что многие люди купили нашу продукцию, и для этого должна быть причина. Потребители должны сами догадаться о причине.

В любом случае, Sony никогда не признает, что их продажи выросли потому, что у конкурента закончились запасы для продажи.

.....

"Председатель, Sony внезапно увеличила рекламу своих MP3-плееров и начала запасаться MP3-плеерами в городах". сообщил помощник Хейтаро Накадзима.

"Правда? Каковы сейчас наши цифры предварительных заказов?" спокойно спросил Хейтаро Накадзима.

"На 9 утра сегодня, есть 86 123 предварительных заказа".

"Хорошо. Не о чем беспокоиться. Сообщите в отдел маркетинга, чтобы они начали".

Хейтаро Накадзима знал, что как только у Aiwa закончатся запасы, Sony усилит маркетинг, чтобы отнять долю рынка.

Но Хейтаро Накадзима никогда не позволит Sony добиться успеха. Даже если у Aiwa не будет MP3-плееров для продажи, мы также можем остановить вас всех!

.....

Сегодня в розничных магазинах Sony очень многолюдно. Многие люди бросились в магазины с MP3-плеерами Sony, требуя возврата денег.

"Я хочу вернуть деньги! Что это за мусор?! Как вы все можете продавать этот мусор по таким высоким ценам?!"

"Правильно! Функции и качество этого плеера не могут сравниться с Aiwa, а дизайн слишком уродлив!"

"Качественное аудио?! Вы все смеете утверждать, что это высококачественное аудио?! Я купил этот плеер, чтобы слушать музыку. Слушать это! Это пытка!"

"Возврат! Возврат!"

Менеджер розничного магазина Sony в панике. Что случилось? Почему так много покупателей требуют возврата денег, как только они открыли свои двери? Если так будет продолжаться, кто из клиентов будет покупать их продукцию?!

Если эти покупатели сообщат в СМИ, это будет серьезный удар по репутации бренда Sony, и его выгонят из магазина".

Менеджер почувствовал, что душа покинула его, когда прибыли репортеры с камерами, чтобы заснять хаотичную сцену. Он немедленно призывает своих сотрудников остановить репортеров, но уже слишком поздно.

.....

Норио Ога сидит в своем офисе и смотрит новости, как вдруг видит прямой эфир, где репортер берет интервью. Интервью проходит в розничном магазине Sony.

Да... магазин заполнен людьми. Это организовано отделом по связям с общественностью? Хорошая работа. Теперь потребители будут думать, что продукция Sony по-прежнему популярна.

Но вскоре Норио Ога понял, что что-то не так. Почему менеджер магазина выбегает из магазина со своими сотрудниками, чтобы заблокировать репортера? Почему покупатели держат коробку с MP3-плеером Sony и требуют возврата денег?!

Что происходит? Что делает отдел по связям с общественностью? Как можно сообщать о таких вещах в прямом эфире?!

Прежде чем Норио Ога успел вызвать в свой кабинет ответственного за связи с общественностью, он услышал крики из телевизора. "Sony продала нам бракованный товар! Мы хотим вернуть наши деньги! Верните нам деньги!"

Норио Ога почувствовал, как у него поднимается кровяное давление. Кто сказал, что наша продукция бракованная?!

Проверяющие качество на заводах Sony должны быть наказаны! Это разрушает бренд Sony!

Акио Морита

http://tl.rulate.ru/book/12677/2088589