

"Менеджер Фэн, откуда у тебя все эти идеи? Из того, что вы сказали, этот отель кажется неплохим. Возможно, он не так хорош, как те пятизвездочные отели, но он не так далеко по сравнению с ними."

"Вы тоже останавливались в этих пятизвездочных отелях раньше. Кроме больших номеров и люксов, что еще у них есть? Этот отель - всего лишь место для ночлега путешественников. Нам нужно только поддерживать обслуживание клиентов".

"После того, как эта сеть отелей достигнет больших масштабов, эксплуатационные расходы и гостиничные принадлежности снизятся, и она станет более прибыльной, чем наши гостевые дома". Чжун Цинсянь рассмеялся.

"Это верно. Но в комнате мы должны разместить некоторые дополнительные предметы. Хмм... позвоните позже Камеде Масао, и он скажет вам, какие предметы нужно разместить в комнатах. Помните, что эти дополнительные предметы платные, и это будет дороже, чем покупать на улице. Это так же, как покупать еду в поездах".

Фэн Юй подумал немного и решил, что в номерах должны быть презервативы. В этой области гостиничная индустрия Японии более развита, чем в США.

"О, хотя в отеле нет ресторанов, что нам делать, если гость проголодается ночью?"

"На нашей стойке регистрации будет лапша быстрого приготовления". ответил Чжун Цинсянь. Это ты не хочешь, чтобы в отеле были рестораны.

Фэн Юй покачал головой. "Вы хотите, чтобы наши гости спускались по лестнице к стойке регистрации, чтобы купить лапшу быстрого приготовления? Даже если у нас есть лифт, гости будут чувствовать, что это неудобно. Они могут проголодаться после душа. Поэтому в наших номерах должна быть какая-то еда, например, лапша быстрого приготовления Lehaa, ветчина Tai Hua, консервированные овощи и т.д. Мы также можем разместить в номере дистиллированную воду Lehaa, напитки, пиво и т.д. На все это должны быть четко указаны цены, чтобы гость знал, что он должен за это заплатить.

В гостевых домах, входящих в холдинг, такие услуги есть, но в большинстве из них их нет. В основном этим занимаются менеджеры гостевых домов.

Чжун Цинсянь подумал немного и решил, что это хорошая идея, так как это будет еще один канал сбыта для продукции Lehaa.

"В каждой комнате должен быть электрический чайник, причем чайники должны быть нашими чайниками с автоматическим отключением электричества "Ветер и дождь". Во всех комнатах должны быть кондиционеры..."

"Подождите. Во всех комнатах должны быть кондиционеры?! Нам понадобится много кондиционеров. Это необходимо?"

"Нет. Это нужно для того, чтобы отличать наши отели от других. Это как телевизор. Если в наших номерах не будет телевизора, то они будут похожи на те грязные мотели. Мы можем оборудовать наши номера обычными маленькими кондиционерами, а в будущем, когда построим новые отели, переоборудуем их в централизованные кондиционеры". Круглосуточный доступ к горячей воде, чистота в комнате, постельное белье и т.д..... очень важны, и вы также должны обратить на это внимание."

"Хорошо. Я закреплю все, что вы сказали, и сделаю это стандартом нашей гостиницы Юэ Лай".

"Это будет не только стандарт гостиницы "Юэ Лай". Мы станем стандартом бюджетной гостиничной индустрии!"

Чжун Цинсянь потерял дар речи. Бюджетная гостиница также требует стандарта? Стандарт индустрии?!

Фэн Юй увидел выражение лица Чжун Цинсяня и решил преподать ему урок.

"Старина Чжун... Как вы различаете уровни компаний?"

"По их масштабу или рыночной стоимости?"

Фэн Юй покачал головой. "Неправильно. Лучшая компания будет устанавливать отраслевые стандарты. Например, стандарты DVD индустрии Wind and Rain Electronic. Все, кто производит DVD-плееры, должны следовать нашим стандартам. Наши розничные цены стали стандартом стоимости для других производителей. Производители, чья себестоимость выше наших розничных цен, будут ликвидированы. Вот почему мы самые крупные".

"Компании второго уровня сосредоточатся на брендах. Songjiang Motors и Lehaha - бренды, которые знают все. Но мы все равно должны следовать чужим стандартам, а наши конкуренты могут представить новые бренды. Например, Lenovo, Jianlibao и т.д."

Компании третьего уровня продают продукты и услуги.

Например, XX TV предоставляет хорошее послепродажное обслуживание и ремонт. Что это значит? Это значит, что их телевизоры легко ломаются. Некоторые продукты не имеют брендов и по-прежнему хорошо продаются. У компаний этого уровня низкая сопротивляемость рыночным силам."

"Компании четвертого уровня, который также является самым низким уровнем, продают на основе цен. Это означает, что они используют дешевую продукцию для выхода на рынок. Для этого требуется дешевая рабочая сила, а продукция, которую они производят, не имеет технологических элементов и не нуждается в послепродажном обслуживании. Эти компании хуже сопротивляются рыночным силам. Если цены на сырье вырастут, их продукция перестанет быть конкурентоспособной, и компании, возможно, придется закрыться."

"Проще говоря. Установление стандартов эквивалентно лидеру или главе компании. Компании, которые фокусируются на брендах, эквивалентны начальнику отдела и должны следовать стандартам. Как только лидер сменится, стандарты изменятся, и они должны будут заново адаптироваться к новым изменениям. Те, кто производит продукцию и услуги, подобны рабочим на нижних уровнях. Они всегда должны следовать указаниям вышестоящих. Те, кто продает по ценам, похожи на машины. Они управляются рабочими и могут зарабатывать деньги, только если двигаются быстро. Но если однажды они не смогут двигаться достаточно быстро, они будут устранены с рынка!"

"Итак, как вы думаете, должны ли наши отели устанавливать стандарты? Мы должны устанавливать стандарты обслуживания, ценовые стандарты, стандарты оснащения номеров и т.д. Мы должны позволить другим копировать нас, и это единственный способ сохранить наши преимущества. Мы даже можем использовать эти стандарты в качестве барьеров для других конкурентов. Возможно, найдутся люди, которые захотят создать сеть бюджетных отелей, как мы. Но у них не будет достаточно средств для ее создания. Одного наличия телевизора и

кондиционеров в каждом номере достаточно, чтобы остановить многих людей от вхождения в эту отрасль!"

Чжун Цинсянь погрузился в раздумья. Похоже, в каждой отрасли есть свои стандарты.

Если это так, то они должны быть теми, кто устанавливает стандарты, а не теми, кто им следует.

"Хорошо. Вы можете спросить Камеду Масао о его мнении по поводу этих стандартов. Гостиничная индустрия Японии более развита, чем у нас, особенно бюджетные отели. Вы должны обратить внимание на обслуживание клиентов и чистоту нашего отеля... о... вы также можете подготовить несколько комнат с почасовой оплатой для отдыха гостей".

"Номера с почасовой оплатой?"

Фэн Юй вздохнул. Почему Чжун Цинсянь такой медлительный?

"Подумайте о гостиницах, расположенных рядом со школами. Студенты не решатся оставаться на ночь за пределами общежития, верно?"

Чжун Цинсянь наконец понял, что имел в виду Фэн Юй. Он вздохнул. Нынешние дети... В его время ни один студент не был бы таким смелым.

Внезапно Чжун Цинсянь вспомнил о своей дочери, и его лицо изменилось. Он достал свой телефон и сказал Фэн Юю. "Извините, мне нужно позвонить".

Чжун Цинсянь вышел, разговаривая по телефону.

Фэн Юй пожал плечами, на его лице появилась злая улыбка. Видишь... вот минусы рождения дочери. Ты будешь постоянно беспокоиться о ней. Сын гораздо лучше, так как родители не будут беспокоиться о том, что им воспользуются!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2089931>