

"Менеджер Фэн, наши зарубежные продажи за последний квартал попали в узкое место. Первый квартал этого года заканчивается, но наши продажи все еще не улучшаются. Я знаю, что зима - не самый сезон для продаж напитков. Тем не менее, два гиганта Cola начали агрессивную маркетинговую кампанию в Европе и США. Если мы не примем никаких мер, наши напитки, за исключением чайных и энергетических, могут войти в отрицательный рост".

У двух гигантов Cola есть не только газированные напитки. У них также есть напитки на основе фруктовых соков. Но эти напитки выпускаются под приобретенными ими брендами. На рынке газированных напитков они по-прежнему являются крупнейшими. С помощью агрессивной рекламы, помощи своих партнеров и каналов сбыта они быстро подавили продукцию Китайского альянса напитков.

Предположим, если бы не контракты с крупными сетями супермаркетов и не энергетические и чайные напитки. В этом случае, возможно, в прошлом году Альянс напитков понес бы убытки.

"Что вы предлагаете сделать в первую очередь?"

"Повысить узнаваемость нашего бренда. Нам нужно больше рекламы и промо-акций. Наши инвестиции в рекламу в прошлом году слишком малы. Я думаю, мы должны продолжать агрессивную рекламу".

Фэн Юй нахмурился. "Реклама просто необходима. Две компании Cola никогда не прекращали рекламироваться. Но как мы будем рекламировать? Какие средства массовой информации мы должны использовать? Это нужно тщательно обдумать".

"Мы по-прежнему будем ориентироваться на рекламу на телевидении. Хотя Интернет развивается очень быстро, пользователи Интернета все еще отстают от телезрителей. Кроме того, когда большинство людей заканчивают работу, они предпочитают смотреть телевизор". Чжун Цинсянь сказал.

"Хорошо. Раз так, мы должны размещать рекламу на телеканалах, которые транслируются по всей стране. Их рекламные слоты в пиковые периоды очень дороги и даже выше, чем у нашего CCTV. Но количество зрителей намного меньше, чем у CCTV. Вы посчитали, стоит ли это того?"

"Но это наше единственное решение для продвижения нашей продукции.

Кроме того, я думаю, мы можем нанять более популярных знаменитостей для рекламы. Но это еще больше увеличит наши расходы на рекламу".

"Кого вы собираетесь нанять?"

"Спортсменов или кинозвезд. Это те двое, которые очень популярны среди потребителей. Мы также можем рассмотреть певцов. Самое главное, чтобы их публичный имидж был хорошим и оставлял неизгладимое впечатление у потребителей. Будет лучше, если мы сможем заполучить как мужчин, так и женщин".

"Это значит, что у вас есть кто-то на примете. Скажите, на кого вы ориентируетесь?"

"Что касается спортсменов, то больше всего поклонников у футбола (Soccer), затем идут баскетбол и теннис, легкая атлетика и т.д. Я думаю подписать контракт со звездой футбола и звездой баскетбола. Наши контракты с футбольными спортсменами закончились, и их популярность снизилась. Поэтому я чувствую, что нам нужно что-то менять. Мы думаем

подписать контракт с Бекхэмом, но он сейчас рекламирует Pepsi".

Фэн Юй покрылся холодным потом. Бекхэм в настоящее время является футбольной знаменитостью с самой высокой коммерческой стоимостью. Вы действительно смеете мечтать!

"У вас есть кто-то еще на примете?"

"Да. Оливер Кан, немецкий вратарь. Но Coca-Cola ведет с ним переговоры, и они делают высокое предложение".

Вратарь №1, Кан? Это хороший выбор, но Фэн Юй вспомнил, что Бразилия выиграла Кубок мира в этом году. Все верно. Роналдиньо прославился после этого чемпионата мира!

"Вы все связались с Роналдиньо? Он из Бразилии".

"А? Я не слышала о нем". Чжун Цинсянь выглядит озадаченным. Он слышал о Роналдо, но кто такой Роналдиньо? Сын Роналдо?

"Ты не слышал о нем? Это здорово. Это значит, что он еще не стал знаменитым. Иди, свяжись с его агентом и подпиши с ним долгосрочный контракт".

"Что касается баскетбола, то Картер все еще под контрактом с нами. Просто продолжайте использовать его. А еще подпишите контракт с Яо Мином. Он будет великим игроком в будущем и сможет привлечь наш внутренний рынок".

"Что касается тенниса, есть игрок по имени Роджер Федерер. Посмотрите, возможно ли его подписать. Для женщин можно выбрать русскую теннисистку Марию Шарапову".

Чжун Цинсянь быстро записал эти имена.

"Мы также должны начать планировать заранее. Эти крупные бренды спортивной одежды начинают спонсировать молодых спортсменов и подписывают с ними контракты, когда они становятся профессионалами. Мы можем сделать то же самое и предложить некоторым спортсменам долгосрочные контракты на спонсорство. Они сейчас не знамениты и не будут стоить дорого".

"Менеджер Фэн, а что если они не добьются успеха в будущем? Наши инвестиции будут потрачены впустую".

Фэн Юй закатил глаза на Чжун Цинсянь. "Какие инвестиции на 100% безрисковые? Это похоже на венчурные инвестиции. Раз уж эти компании по производству спортивной одежды осмелились пойти на риск, почему мы не можем сделать то же самое? Более того, эти известные спортсмены были подписаны ими. Как вы собираетесь их привлечь? Штраф за нарушение контракта просто астрономический!"

Фэн Юй сделал это замечание вскользь, но чем больше он думал, тем больше ему казалось, что это сработает. Будущие спортсмены еще неизвестны. Если он сможет подписать их сейчас, то в будущем сможет сэкономить много денег. Сейчас это может показаться плохим решением, но в будущем это будет выгодно.

Кроме того, эти спортсмены не собираются рекламировать только напитки. Они также могут рекламировать другие продукты: электронику Wind and Rain, автомобили Songjiang и т.д.

Да. Мы можем подписать с ними пакетное соглашение о поддержке!

"Хорошо. Мы будем искать выдающихся молодых спортсменов. Вы можете кого-нибудь порекомендовать?"

"Есть испанский теннисист по фамилии Надаля. Он еще новичок в теннисе. Что касается футбола, подпишите контракт с португальским игроком по имени Роналдо. Сейчас ему должно быть меньше 18 лет, но в будущем он станет великим игроком. В легкой атлетике обратите внимание на парня по имени Усэйн Болт. Он с Ямайки".

"Менеджер Фэн, откуда вы знаете об этих людях?" с любопытством спросил Чжун Цинсянь.

"О, я слышал от господина Ли Нинга, что они собираются привлечь иностранных спортсменов для рекламы своей продукции. Поэтому я попросил своих людей помочь.

Тогда я понял, что большинство молодых спортсменов подписали контракты с Nike, Adidas и т.д. в юном возрасте, и поэтому у меня возникла эта идея".

Чжун Цинсянь кивнул.

"А как насчет кинозвезд?"

"Мы хорошо работали с Джонни Деппом, и нам следует продлить его контракт. Кроме того, Мэтт Дэймон только что подписал контракт с Wind and Rain Mobile phone. Вы можете связаться с ним. Я думаю, что он не поддерживает никакие компании, производящие напитки. Он снялся в фильме и получил "Оскар".

Все это уже в прошлом. Но фильм будет показан в этом году, и слава Мэтта Дэймона еще больше возрастет.

"Хорошо. Я записал все имена. Я попрошу своих людей связаться с ними и сообщу вам, когда мы их подпишем".

Оливер Кан

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090481>