

В Китае пройдут Олимпийские игры 2008 года, и многие компании, желающие выйти на китайский рынок, посчитали, что это хорошая возможность. Например, некоторые японские электронные компании, два гиганта Cola и некоторые другие компании.

Но японские компании электроники и два гиганта Cola не имеют близких отношений с китайским правительством. Они посчитали, что вместо китайского правительства им следует обратиться к Международному олимпийскому комитету. Ведь именно Международный олимпийский комитет определяет "ТОП" спонсоров и вставляет их рекламу в трансляцию.

Такие компании, как Panasonic, Coca-Cola и VISA, спонсировали многие Олимпийские игры в прошлом и считают, что это выгодно. Например, Игры в Сиднее в 2000 году значительно увеличили продажи их продукции.

В прошлом компания Panasonic быстро поднялась, потому что ей удалось выйти на китайский рынок. Прошли годы, их доля рынка в Китае упала, и их выгнали с китайского рынка.

Китай - это огромный рынок, и это самый большой развивающийся рынок в мире. Если компания Panasonic сможет снова проникнуть на китайский рынок, ее прибыль резко возрастет.

Многие люди в Китае не слышали о VISA, а они уже давно присматриваются к китайскому рынку. VISA - это кредитная карта, и ее клиентам будет удобнее, если больше стран перейдут на нее.

Coca-Cola всегда хотела выйти на китайский рынок. Хотя их не вытеснили из Китая, их продажи не улучшаются. Китайский альянс производителей напитков нацелился на них.

У них отбирали лучшие рекламные места в СМИ. Все знаменитости, которых они хотели подписать в качестве спонсоров, были отняты. Даже заводы по розливу, которые они хотели приобрести, были куплены другими.

Coca-Cola является лидером на рынке напитков во многих странах мира. Но они не могут войти даже в пятерку лучших брендов напитков в Китае!

Что заставило их потерять дар речи, так это то, что многие китайцы считают, что "Lehaha's Refreshing Cola" - это настоящая кола, а "Coca-Cola" их копирует.

Кока-Кола - это тот, кто изобрел колу!

Секретный рецепт Кока-Колы бесценен!

Это хорошая возможность для Coca-Cola сказать китайцам, что Lehaha - самозванец. Они - настоящие!

.....

"Что? Вы уверены? Как получилось, что спонсорские взносы в ТОП увеличились на столько? Разве вы не говорили, что спонсорство составляет не менее 5 миллионов долларов США?" кричал вице-президент по маркетингу компании Coca-Cola.

Это шутка? Coca-Cola уже не в первый раз спонсирует Олимпийские игры. Они всегда были спонсором Олимпийских игр и являются самым продолжительным спонсором в истории. Они хотят сохранить и продолжить этот рекорд.

Никто не говорит о спонсорстве Олимпийских игр яснее, чем они. Даже спонсорство Олимпийских игр в США стоит не так дорого. Почему же спонсорство такой развивающейся страны, как Китай, так высоко?!

"Джим, не сердись. Мы не нацеливаемся на Coca-Cola. Наши спонсорские взносы на игры 2004 года могут быть основаны на том, что обсуждалось. Но этой цены недостаточно для игр 2008 года!"

"Почему? Мы знаем, что спонсорские взносы будут расти каждый год, и мы включили это в наши спонсорские, что вполне разумно. Но вы все - те, кто увеличил спонсорство на много. Как вы все можете так поступать? Вы хотите сказать, что Китай станет развитой страной к 2008 году?! Даже если он станет развитой страной, спонсорство не должно быть таким смешным!" сердито крикнул Джим.

Джим хотел обсудить с Международным олимпийским комитетом возможность войти в ТОП-спонсорство игр 2008 года. Это считается авансовым платежом, но Coca-Cola не понесет убытков, а цена будет расти по мере приближения к 2008 году.

Конечно, Китай получит эту сумму раньше и сможет использовать ее на инфраструктуру. Coca-Cola знакома с этой процедурой.

Заблаговременное спонсорство может сэкономить им много денег, и они смогут раньше прорекламировать логотип Олимпиады. Это поможет увеличить продажи в принимающей стране.

Coca-Cola может представить памятные бутылки, чтобы увеличить свою прибыль, которая сохранится даже после окончания игр.

Но на этот раз Международный олимпийский комитет просит многого. Этого ли хотел китайский оргкомитет?

"Джим. Я покажу вам список, и вы поймете. Это официальные спонсоры игр 2008 года. Посмотри, сколько они спонсировали.

Глаза Джима чуть не выскочили из глазниц! Как такое возможно!?

Десять крупнейших спонсоров спонсировали более 200 миллионов долларов США каждый, а самый главный спонсор спонсировал 500 миллионов долларов США! Почему спонсорская поддержка так высока?

Coca-Cola спонсировала менее 50 миллионов долларов США на Олимпийских играх 2004 года и думала, что 60 миллионов долларов США достаточно, чтобы стать одним из ТОП-спонсоров на играх 2008 года.

Но Международный олимпийский комитет сказал им, что им нужно не менее 200 миллионов долларов США.

Как может спонсорская поддержка ТОП-спонсоров быть ниже спонсорской поддержки оргкомитета?

Но 200 миллионов долларов США - это слишком много! Самая большая сумма, которую готова потратить Coca-Cola - 80 миллионов долларов США. Это только для того, чтобы получить статус

ТОП-спонсора, без учета расходов на рекламу.

Если Coca-Cola потребуются 200 миллионов долларов США, то общие расходы на Игры 2008 года составят более 300 миллионов долларов США. Они могут не окупить эти расходы.

"Кто-нибудь подписал контракт?" спросил Джим.

"Пока нет. Но более десятка человек пришли спросить об этом, и всем им нужно подумать. Я предлагаю вам тоже подумать об этом. В конце концов, вы все спонсировали столько Игр, и будет жаль, если вы пропустите Игры 2008 года".

Джим выругался в сердцах. Конечно, вы хотите, чтобы мы согласились, ведь ваш доход значительно увеличится. Но это огромная сумма, и он не смеет принимать решения.

Проклятье! Откуда взялись эти китайские спонсоры?!

Wind and Rain Electronics, Wind and Rain Home Appliances, Aiwa Electronics, Aiwa Home Appliances, Tai Hui Supermarket Group, Aiwa Little Tyrant, Tai Hua Consultancy, Lehaha Group, Wind and Rain Consulting и Wind and Rain Holdings.

Когда Джим увидел в списке Wind and Rain Holdings и Tai Hua Holdings, он понял, что произошло. Это все компании Фэн Юя.

Этот Фэн Юй создает проблемы для всех. Вы потратили столько денег на эту Игру. Как вы собираетесь их вернуть? И почему остальные акционеры соглашаются на спонсорство?

Фэн Юй влил доллар за долларом в компании за их спонсорство. Это будет способствовать продвижению компаний, а остальные акционеры смогут извлечь из этого выгоду. Конечно, они не откажутся. В конце концов, это будет вписано в историю спонсорства Олимпийских игр, и их запомнят навсегда.

Кроме того, все они китайцы и не пожалеют усилий, чтобы внести свой вклад в развитие Китая. Все эти акционеры богаты и не против понести некоторые убытки".

Джим вышел из офиса Международного олимпийского комитета. Как он собирается отвечать компании? Он гарантировал, что Coca-Cola войдет в ТОП спонсоров до его прихода, но все изменилось из-за Фэн Юя! Что он задумал?!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090756>