Toyota также начала предлагать скидки на свои автомобили. Они предвидят, что акции остальных компаний не будут длиться долго, что приведет к снижению прибыли каждого. Это будет проигрышная ситуация для всех.

Как и ожидалось, все крупные автопроизводители прекратили свои скидочные акции. Скидки, которые они предложили, касаются старых моделей, чтобы очистить имеющиеся запасы.

Компания Songjiang Motors также поступила подобным образом. Они избавились от предыдущих партий модели Olympics, продав их по себестоимости. Эти автомобили занимают место на их складах, и им все еще нужно платить за них. Еще одна причина - Songjiang's Olympics плохо продается за рубежом.

Toyota предлагает скидку на свою последнюю модель. Все их старые модели были проданы, и это создало большую проблему для их продаж.

Другие компании убирают свои старые модели, а их новые модели продаются дороже. Потребители тоже могут это понять, но Toyota продает свои новые модели со скидкой. После того как они скорректировали цены, люди перестали интересоваться их автомобилями.

На прошлой неделе автомобили стоили намного дешевле, и вдруг цены снова выросли. Люди почувствуют, что ими воспользовались. Автомобили - это обесценивающиеся активы, за исключением коллекционных антикварных автомобилей.

Поэтому, когда остальные автомобильные бренды возобновили нормальные продажи, продажи Toyota остановились!

Одновременно люди, купившие автомобили Toyota месяц назад, вернулись и потребовали объяснений. "Как вы можете снижать цены на автомобили месяц спустя?".

Эти люди, которые только что купили автомобили, потребовали, чтобы Toyota вернула им разницу. Но Toyota не может вернуть им разницу. Если бы они вернули им разницу, все владельцы автомобилей, которые купили свои машины, потребовали бы возврата денег.

Toyota отказалась возвращать деньги, и в торговых точках компании начались проблемы, которые повлияли на ее репутацию.

За эти несколько лет компания Toyota быстро развивалась, и высшее руководство очень обеспокоено текущим кризисом.

Фудзио Чо был отруган своим председателем во время заседания совета директоров. Как он мог принять такое глупое решение? Другие люди предлагают скидки на свои автомобили, а вы копируете их, даже не проверив, на какие модели они сделали скидку. Как может профессионал заниматься такими вещами?

Два руководителя рынков США и Европы низко склоняют головы и не решаются ничего сказать. Глава рынка Азии, Дзюньитиро Ватанабэ, почти коснулся стола перед собой. Главы рынков США и Европы поставили под сомнение это решение. Но Дзюньитиро Ватанабэ сказал им, что это решение президента, и они должны выполнить приказ.

Фудзио Чу также знает, что в тот день он торопился и не обдумал это решение тщательно. Но он не ожидал, что Дзюньитиро Ватанабэ не сказал ему о вопросах двух других руководителей.

Если бы Дзюньтиро Ватанабэ дал ему обратную связь, он, возможно, не совершил бы этой ошибки.

Но это произошло, и они должны немедленно решить эту проблему.

Фудзио Чу внес значительный вклад в развитие Toyota, и именно благодаря ему Toyota смогла так сильно вырасти.

Конечно, Toyota также вознаградила его акциями компании. Многие крупные автопроизводители пытались переманить его высокими зарплатами.

Но Фудзио Чу отклонил эти предложения. Это показывает его преданность председателю, иначе все могло бы быть еще хуже.

"Итак, что нам делать? И еще, почему эти производители нацелились на нас?"

Фудзио Чу пристально посмотрел на Дзюньтиро Ватанабэ, тот встал и поклонился.

"Председатель, это моя вина. Songjiang Motors представила большой внедорожник СС и пикап и представляет для нас угрозу. Я думал, что мы можем связаться с другими производителями, чтобы подавить этого нового китайского автопроизводителя. Но я не ожидал, что они развернутся и нацелятся на нас".

"Вы думали? Вы не ожидали этого? В каком положении вы находитесь?! Компания платит вам низкую зарплату? Вы так оплачиваете компании? Дзюньтиро Ватанабэ, я снимаю тебя с должности главы азиатского рынка!"

Вы не подходите на эту роль, и компания найдет кого-то на вашу замену! Компания назначит для вас новую роль!" объявил председатель.

Дзюньтиро Ватанабэ ошеломлен. Почему все так серьезно? Он тут же смотрит на Фудзио Чу, надеясь, что сможет сказать за него пару добрых слов. Но Фудзио Чу отводит взгляд.

Когда человек не может спасти даже себя, ему нет дела до других.

"Фудзио Чу, как мы собираемся решить этот вопрос? Вы уже придумали какие-нибудь меры?" спросил председатель.

Фудзио Чу немедленно ответил. "Мы уже думали об этом. Мы представим новую модель и продолжим предоставлять скидки на наши текущие автомобили. Что касается тех, кто купил наши автомобили за месяц до начала акции, мы предложим им бесплатное техническое обслуживание и несколько бесплатных подарков, чтобы успокоить их".

"Представить новые модели? Наши нынешние автомобили были представлены совсем недавно, а вы хотите представить новые? Есть ли у нас сейчас новые модели?" спросил председатель.

"Мы можем изменить внешний дизайн, обновить внутреннее оснащение и дать новое название. Тогда это станет новой моделью. Хотя прибыль нашей старой модели упадет, мы не понесем убытков. Это также может увеличить общий объем продаж в этом году, и это будет хорошим маркетингом для нашей компании". Фудзио Чу быстро придумал решение.

Это не самое лучшее решение, но это то, что он может придумать. Кроме того, это может снизить негативное воздействие.

"Хорошо. Продолжайте. Я не хочу больше видеть никаких неудач! Иначе вам не заплатят ни цента и придется компенсировать убытки компании по вашему контракту!" предупредил председатель.

Фудзио Чу почувствовал облегчение и быстро поклонился в знак признательности.

После окончания совещания Фудзио Чу вызвал Дзюньитиро Ватанабэ в свой кабинет и сказал ему, чтобы он не волновался. Он пообещал вернуться к своим обязанностям в течение года и попросил его сначала поработать в другом отделе.

Когда Фудзио Чу начал серьезно работать, он стал очень эффективным.

Но прежде чем они успеют решить свои проблемы на рынках США и Европы, в Японии возникает другая проблема.

Honda, которую подавляет Toyota, предлагает скидки на свои автомобили другим японским производителям в Японии. Япония - это территория Toyota, и Toyota не собирается уступать свою долю рынка другим компаниям.

Таким образом, Toyota сталкивается как с внутренними, так и с внешними проблемами. Фудзио Чу в ярости. Почему все производители автомобилей выступают против Toyota?!

Что происходит?!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2090865>