Глава 38. Продажа вентиляторов «Ветер и дождь»

В Бине многие люди замечали странную рекламу в газете «Лунцзян». Каждый день всего лишь несколько предложений размещаются на целой странице.

Сегодня в объявлении писали: «Жаркое лето, прохладный ветерок». Вчера было: «В небе светит жаркое солнце, пора дарить качественные подарки». Позавчера.....

Но в нижней части каждого объявления есть слоган: «Вентиляторы «Ветер и дождь» - отличный спутник для каждого летом!».

В течение пяти дней подряд каждый, кто прочитает газету, увидит эту уникальную рекламу. Она быстро стала притчей во языцех. Люди говорили об этом объявлении больше, чем о новостях по делу об убийстве.

Услышав на улице, что люди говорят о его вентиляторах, Фэн Юй убедился в том, что его реклама была успешной. Теперь, когда хоть кто-то упомянул вентиляторы «Ветер и дождь», люди инстинктивно будут думать о них.

На пятый день, производство 20000 вентиляторов было завершено, и Фэн Юй оплатил 80% цены. Но не стал забирать все вентиляторы, а взял только две тысячи.

Всем на заводе было очень любопытно. Даже если депозит оставляет 80%, фабрика тоже извлекала из этого свою пользу. Почему этот Фэн Юй заплатил за вентиляторы, но не забрал всё? Может, он хочет вернуть товар?

Директор Ли обсудил это с директором Чжао. Они решили, что даже если Фэн Юй захочет вернуть вентиляторы, они не примут их. Они даже напомнил ему про остальные платежи в конце месяца. Если они не получают оставшиеся выплаты, они то все оставшиеся вентиляторы останутся на заводе.

Даже если они не смогут продать эти «неполноценные» вентиляторы, они всегда смогут выдать их своим работникам в качестве заработной платы. Во всяком случае, фабрика уже покрыла их стоимость.

Фэн Юй не обращал внимания на сам завод. Причина, по которой он взял только 2000 единиц, заключается в том, что ему не хватает места на складе. После отправки 1400 единиц в различные магазины, у него всё ещё осталось 600 штук на складе его компании. Если бы Фэн Юй взял все 20 000 штук, ему бы понадобилось ещё 10 складов для хранения этих вентиляторов. А по причине того, что большая часть товара осталась на фабрике, он может экономить на этом.

На шестой день в газете, наконец, появилась настоящая реклама. Изображение настольного вентилятора с лозунгом, написанном на красном фоне: «Вентилятор «Ветер и дождь». Невероятно низкая цена: 59 юаней!»

Вечером Фэн Юй провёл встречу со всеми сотрудниками компании на складе.

- Вы все отобрали информацию? В каком магазине продажи лучше? В каком магазине они хуже? Есть ли магазины, которые не выставляли на продажу наши вентиляторы или меняли цену? - спросил Фэн Юй.

Проблема, связанная с использованием консигнационного способа распределения товара

заключается в том, что грузополучатель создает проблемы для грузоотправителя. Например, тот, кто груз получил, будет утверждать, что продукт плохо продается, и требовать более высокой прибыли. Или, если продукт хорошо продается, они по-тихому поднимут цену. Могут быть и такие, кто будет использовать один товар для продвижения другого более выгодного продукта путем сравнения обоих.

Фэн Юй чётко прописал в контракте: как только любой из пунктов будет нарушен, он не станет оплачивать никакие комиссионные сборы, не возвратит залог и должен будет получить по крайней мере 10000 юаней компенсации.

Фэн Юй думал, что его помощники расскажут ему о том, что некоторые или даже все магазины нарушили условия контракта. В это время управляющие из правительственных подразделений чувствуют своё превосходство над частными компаниями. Кроме того, они считают, что ни одна такая компания не посмеет подать на них в суд, даже если они нарушат условия контракта.

Но на самом деле получилось совсем не то, чего ожидал Фэн Юй. Никто не нарушил ни одного условия из контракта. Вентиляторы просто не продаются!

- Управляющий Фэн, кооператив продал три сегодня. Я видел, как сотрудники кооператива очень старались продать вентиляторы, но никто не заинтересовался.

- То же самое и у первого универмага. Вентиляторы находились на самом видном месте и бросались в глаза, но только пятеро купили их.

- Это, по крайней мере, лучше, чем в универмаге Дунли. Сегодня они продали только один вентилятор.

- Ха, они продали хоть что-то! Универмаг Тайпин не продал ничего.

- Управляющий Фэн, мы зависнем с этими вентиляторами?

.....

Все продолжали рассказывать о том, что они видели сегодня. Фэн Юй внимательно всех выслушал и кивнул. Эти парни не сачковали и серьёзно отнеслись к делу.

- Управляющий, эти вентиляторы вообще не продаются. Что мы будем делать? - спросил один из сотрудников компании Фэн Юя.

Фэн Юй только улыбнулся:

- Не торопись. Через три дня мы увидим результат! Завтра вы все поедете....

Настал седьмой день, последний день рекламы в ежедневной газете. На этот раз, реклама изображает электрический вентилятор за 49 юаней. Две фотографии. На первом фото изображён вентилятор, прикрепленный к столу, а на втором – грузовик, выезжающий с территории моторного завода.

Во второй половине дня управляющий кооперативом недовольно хмурился. Эти вентиляторы не особо хорошо продаются. Цена может быть сколь угодно меньше по сравнению с другими вентиляторами, но о них никто не знает. Разве Фэн Юй не говорил о том, что разместит рекламу? И разместил только две фотографии и лишь несколько предложений? Как это можно

считать рекламой?

- Здравствуйте, что бы вы хотели купить? – спросил продавец покупателя, только вошедшего в магазин.

- У вас есть вентиляторы «Ветер и дождь»? – спросил он.

- Да, у нас есть две разные модели. Каждая модель имеет различные цвета. Какая именно вас интересует? – ответил продавец.

- Тот, о котором говорится в этой газете. Он действительно стоит 49 юаней?

Продавец посмотрел на объявление в газете, достал с полки вентилятор точно такого же цвета и модели и сказал:

- Да. 49 юаней.

- Отлично, дайте мне один. Хотя нет, давайте два. Я возьму второй для моего тестя, - сказал покупатель.

- Хорошо, какой цвет вам нужен?- радостно спросил продавец. Управляющий Су сказал ему, что он получит по одному юаню за каждый проданный вентилятор.

- Всё. Поторопитесь и дайте мне сдачу! – сказал клиент, и он бросил десять купюр по десять юаней на прилавок. Продавец быстро вернул ему сдачу и вручил два запакованных в коробки вентилятора.

- Что-то это странно. Почему коробочка такая маленькая? Здесь даже лопасти вентилятора не уместятся! – громко сказал покупатель и с подозрением посмотрел на продавца, словно тот был мошенником.

- Видите ли, эта лопасть вентилятора отделяется. Когда вы придёте домой, достаньте лопасти и прикрутите на место. Это очень просто, и даже дети смогут сделать это, - сказал продавец.

- Хм, это интересно. Даже мило. Я могу дать его своему сыну как игрушку.

Управляющий Су улыбнулся, когда увидел, что клиент купил два вентилятора. Но ему было любопытно, почему он купил не одну, а именно две штуки?

Он посмотрел на сегодняшнюю рекламу в газете «Лунцзян» и увидел фотографию грузовика, покидающего завод. Кажется, теперь, когда люди знают, что эти вентиляторы были сделаны на фабрике, они уверились в их качестве.

Он не знал, что тому было больше причин.

Фэн Юй попросил своих сотрудников идти в различные людные места и распространять информацию о том, что вентиляторы «Ветер и дождь» производятся на местном заводе по производству двигателей.

Да, это пластик. Пластик тоже крепкий. Мощность потока воздуха одинаковая что у металлических лопастей, что у пластиковых. Кроме того, эти пластиковые вентиляторы очень дешёвые. На деньги, которые люди тратили, чтобы купить один стальной вентилятор, можно купить несколько вентиляторов «Ветер и дождь»!

Есть и другие преимущества использования пластика. Он не ржавеет, и цвета тоже яркие. Очищать его можно влажной тканью. Эти вентиляторы имеют маленький размер и удобны для хранения во время зимы, чем сильно отличаются от тех больших, громоздких и тяжелых стальных вентиляторов.

Есть ещё одна важная особенность этих вентиляторов. Это безопасность. Даже если вы засунете пальцы внутрь - вы ощутите лишь небольшую боль, и на руках не останется даже мелкой царапины.

Вентиляторы «Ветер и дождь» рекламировались в газетах в течение целой недели. Кроме того, разве может моторная фабрика производить некачественные товары? У старика У был один такой вентилятор, ему его подарил внук. Он жутко гордился этим и даже показывал этот вентилятор всем часами напролёт.

После таких похвал люди пошли в торговый центры и кооператив, чтобы узнать о вентиляторах «Ветер и дождь». После демонстрации товара многие купили их сразу же, не отходя от кассы, а другие вернулись домой, чтобы обдумать покупку. Но большинство из тех, кто ушёл без вентилятора, вернулись за ним на следующий день.

Во второй половине дня городские универмаги и кооперативы продали в общей сложности более сотни вентиляторов. Из этих ста вентиляторов только три были других брендов, а все остальные были вентиляторами марки «Ветер и дождь».

После недели рекламы эти вентиляторы прочно укрепились в сознании людей.

Теперь они лидируют по продажам!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/296825>