

## Глава 41. Установка правил

Фэн Юй посмотрел на У Чжигана, который держал стопку с формами. У Чжиган сразу же всем их раздал для заполнения.

Они посмотрели на форму. Название компании, характеристика бизнеса, контактное лицо, контактные данные и т. д. Все они понимали причины запроса этой информации. Но последнее «приемлемая оптовая цена вентиляторов». Что это такое?

Они переглянулись, не зная, что писать. Что делать, если они напишут высокую цену, и этот сумасшедший парень использует её в качестве оптовой цены. Человек, который напишет самую высокую стоимость, станет врагом каждого.

Если они напишут низкую цену – это тоже нехорошо. Они уже представляли себе, что скажет этот управляющий Фэн: «Ты написал самую низкую стоимость. Даже не захотел как следует подумать об этом! Убирайся!»

Один из бизнесменов вдруг заметил, что управляющий Фэн не обращал на них внимания. Они начали перешептываться, чтобы выбрать оптовую цену. В итоге все напишут одну и ту же цену.

Они долго шептались и обсуждали. Наконец, они выбрали оптовую цену для двух моделей вентиляторов, которые были 40 и 48 юаней соответственно. Они также контролировали друг друга и не позволяли никому первым сдать форму – все они будут сдать их одновременно.

Фэн Юй только посмотрел на одну форму и кивнул.

- Хорошо. Вы все искренни в этом деле. Каждый блок за 40 и 48 юаней. Хотя мы почти не получим прибыли от этой цены, мы готовы согласиться с ней. Будем считать эту цену рекламной. Оптовая цена будет зафиксирована на этой отметке. Есть возражения?

Все молчали, и Фэн Юй был доволен. Смотри, стоит выгнать кого-то одного, и это будет предупреждением для остальных.

- Сколько вы все собираетесь купить? - спросил Фэн Юй.

- Тысячу! – громко крикнул один из них.

Другие видели, что Фэн Юй не выгнал его, и все они тоже стали выкрикивать то количество, какое было им нужно. Было 800, около 1500 и до 5000 единиц.

Тот, кто выкрикнул 5000 штук, был толстяком и выглядел как недобросовестный бизнесмен. Он скрестил руки и, вскинув голову, свысока смотрел на остальных. Он был из южной провинции. Южные провинции куда жарче и, безусловно, там рынок больше по сравнению с севером.

У Чжиган, который собирал все формы в одну стопку, передал краткий отчет Фэн Юю.

Четыре провинции пересекались, и более 10 провинций были пусты.

- Ладно. Сейчас я расскажу вам все правила нашей компании, - сказал Фэн Юй.

Услышав слова Фэн Юя, они подумали про себя: «Я знал, что у тебя до сих пор остались “правила”».

- Каждый из вас может видеть, как наши вентиляторы «Ветер и дождь» справились с

продажами в Бине, самой северной провинции Китая. Вы все пришли сюда, потому что знаете, что эти вентиляторы могут продаваться и будут продаваться хорошо. Лето в других провинциях жарче, чем в провинции Лунцзян, так что вы все знаете, чего ожидать от продаж этих вентиляторов. На самом деле, мы хотели построить наши собственные каналы сбыта в других провинциях. И раз уж вы все пришли - я дам вам шанс. Согласно плану нашей компании, будет только один торговец для каждой провинции. Так вот, те, чьи имена я зачитал, пойдут в левую часть комнаты, а те, кого я не назвал, пойдут в правую часть, - сказал Фэн Юй.

У Чжиган назвал имена тех бизнесменов, чьи провинции были перекрыты. Они посмотрели друг на друга и невольно прошли в левую часть комнаты. Остальные вздохнули с облегчением. Похоже, у них не будет конкурентов в их провинциях.

- Это было только первое правило. Теперь второе. У каждой провинции будет только один дистрибьютор, и минимальный заказ вентиляторов не может быть менее 5000 единиц. Этот стандарт установлен вон тем толстяком. Если кто-то не в состоянии столько - вы можете уйти сейчас! - сказал Фэн Юй.

На этот раз этот толстяк уже не такой самодовольный. Все смотрели на него. Он в душе проклинал Фэн Юя: «Ты, очевидно, сам хотел, чтобы они заказали как можно больше. С чего мне брать вину на себя!»

Кто уйдёт добровольно? Вентиляторы «Ветер и дождь» были недорогими и хорошего качества. Кроме того, сейчас лето, и это лучшее время для продажи вентиляторов вообще. Не должно возникнуть никаких проблем с продажей пяти тысяч единиц.

Если недостаточно денег - они могут занять. Даже если у них не получится одолжить - они могут найти других людей для сотрудничества. Короче говоря, они просто не могут отказаться от этой редкой возможности! Если они уйдут сейчас, то, основываясь на характере этого управляющего Фэна, они будут занесены в чёрный список!

- Все согласны? Отлично. Тогда я скажу вам третье правило: сперва оплата - потом доставка товара, - сказал Фэн Юй.

Это правило было немного неприемлемо. Большинство коммерческих сделок заключалось в том, что сначала вносился первоначальный взнос или депозит, а остальное - после продажи товара. Но эти бизнесмены знали, что те, кто не согласен, будут выставлены вон.

- Четвёртое правило: розничная цена в вашей провинции не может превышать 15% от розничной цены Бине. Кроме того, вы не можете продавать товары в другие провинции. Если я узнаю об этом, то это будет считаться нарушением контракта, и вы должны будете компенсировать ущерб в размере 500 000 юаней! - продолжил Фэн Юй.

Неспособность войти на чужой рынок заставила их ощутить неудобство.

«Забудь. Я могу просто придерживаться торговли в своей провинции, и даже если я продам что-то в другие провинции - всё будет нормально, пока компания «Тай Хуа» не узнает об этом», - подумали они.

- Пятое правило: нельзя вредить имиджу бренда «Ветер и дождь» и торговой компании «Тай Хуа». Если у вас на рынке есть брак или подделки - вы должны сначала придержать их или сообщить нашей компании, - сказал Фэн Юй.

Как только вентиляторы «Ветер и дождь» будут представлены на южном рынке, эти

недобросовестные южные бизнесмены в скором времени начнут производить подделки. Проще говоря, нет никакого технического содержания для вентиляторов. Основываясь на числе фабрик электрических вентиляторов в Китае, любая из них может в любое время сделать подделку.

Но когда эти подделки появятся, электрические вентиляторы «Ветер и дождь» больше не будут гарантировать Фэн Юю высокую прибыль. Он получает в среднем 19 юаней за единицу. Прибыль на 100 000 единиц составляет 1,9 миллионов юаней, а начальный капитал Фэн Юя лишь немного больше 300 000 юаней.

К сожалению, он начал подготовку слишком поздно. Если бы у него было столько денег два месяца назад, он бы заказал производство более 500 000 единиц и создал бы свои собственные каналы продаж. В таком случае подделки просто не смогли бы попасть на рынок. Ещё одна вещь, заставившей Фэн Юя расстроиться, было то, что он не мог подать заявку на патент своих вентиляторов. Даже если он сможет подать эту заявку, на это тоже уйдет не менее полугода. Шесть месяцев спустя, значит, это было бы зимой. Кто будет покупать вентиляторы в это время?

Эти вентиляторы считаются одноразовым делом. Фэн Юй в состоянии заниматься этим в этом году, но он не будет заниматься этим снова в следующем году, потому что Фэн Юй знал, что в следующем году эти бизнесмены получают товар из других мест или начнут собственное производство. Но даже этого лета достаточно, чтобы Фэн Юй стал миллионером!

На самом деле, он хотел установить 108 правил, но побоялся, что эти дельцы просто убегут.

В любом случае, этих пяти правил достаточно. Если они последуют его правилам, то он всё же сможет заняться этими вентиляторами в следующем году.

Четыре предпринимателя из разных провинций тоже обсудили этот вопрос между собой. Все они не желали уходить. Поэтому они решили разделить рынок.

Конечно, Фэн Юй не откажет им. Большинству из этих бизнесменов не хватает средств на минимальный заказ в 5000 единиц. Им всё ещё нужно занять определённую сумму или найти кого-то для сотрудничества.

Но Фэн Юй был приятно удивлен. Эти четыре провинции хотели более 5000 единиц. Они сами разделили провинцию, и они могут оценить, сколько вентиляторов можно продать в их собственных районах.

Когда тот богатый толстяк услышал, что они могут заказать более 5000 единиц, он подумал: «Раз мы можем заказать больше, то можем ли мы поставлять товары в две или больше провинций?»

<http://tl.rulate.ru/book/12677/300704>