

Глава 42. Продолжающиеся приказы

181 000 единиц. Это общее количество, которые хотели заказать эти бизнесмены. Толстяк заказал 12 000 единиц, и он занял рынок двух юго-восточных провинций.

Контракт был подписан. Все они согласились на поставку товаров тремя партиями с интервалом в одну неделю. Первая партия будет на этой неделе, и это оплата будет производиться наличными на месте в обмен на товар. Причиной Фэн Юй назвал то, что это упростит ликвидность. Даже если компания должна была доставить все товары, большинству из них не хватало средств, чтобы заплатить. Но настоящая причина была в том, что у Фэн Юя не было достаточного количества вентиляторов под рукой.

Были те, кто сказал, что они не могут ждать и хотят взять всё сейчас. Но как только они увидели, как Фэн Юй уставился на них, они мгновенно заткнулись. Эта договоренность также хороша и для этих бизнесменов. Хотя количество оказалось меньше, по крайней мере, у них не будет проблем с ликвидностью, и им не нужно будет сотрудничать с другими.

После первой группы людей из левой части народ на улице ждал в страхе. Они увидели первых людей с контрактом и боялись, что весь товар уже был ими куплен. Когда У Чжиган попросил их войти, они все бросились к Фэн Юю.

- Разве вы не знаете правил? Тише! Тот, кто снова нарушит тишину, может выйти! – крикнул У Чжиган.

Произошло то же, что и в прошлый раз. У Чжиган дал им бланки. Люди из одинаковых провинций будут стоять слева, а остальные справа.

Условия были одинаковые. Не менее 5000 единиц для одной провинции. Компанию «Тай Хуа» не будет заботить, если кто-то из одинаковых провинций разделит заказ, но может только быть одна компания, которая будет утверждённым дистрибьютором для этой провинции.

Сейчас на западе осталось всего семь провинций, не имеющих дистрибьюторов. Эти провинции высокогорные, и там больше кочевников. У них даже есть проблемы с доступом к электричеству. По сути, продажи электрических вентиляторов не будут слишком хороши.

Из-за этого Фэн Юй поменял условия для этих провинций. Те оставшиеся люди, которые были готовы взять их, могли остаться, те, кто не хотел, могли уйти.

Глядя на отношение к ним Фэн Юя, некоторые люди ушли. В то же время они решили искать фабрики, чтобы производить всё самостоятельно.

Семь провинций в конечном итоге заняли семь человек. Их Фэн Юй не просил заказывать более 5000 единиц - 1000 было достаточно.

Фэн Юй хотел, чтобы все в Китае знали о вентиляторах «Ветер и дождь», создавая эффект бренда.

В будущем, это влияние неизбежно принесет ему больше пользы.

- Управляющий Фэн, общий заказ 238 000 единиц. Наших существующих запасов и тех, которые производятся на заводе, недостаточно. Нам нужно заказать еще 130 000 единиц, - сказал У Чжиган, передавая отчёт Фэн Юю.

- Неплохо. Начиная с завтрашнего дня, мы сможем увидеть, как к нам идут деньги. Организуй доставку с севера на юг. Наши вентиляторы станут самыми продаваемыми в стране! - сказал Фэн Юй.

.....

Директор Ли всё улыбался этим утром. Во время утренней встречи все начальники мастерской сказали ему, что моральный дух рабочих на местах высоко поднялся. Они знали, что у них есть работа, и фабрика будет выплачивать им всю зарплату.

Однако директору Ли всё ещё было, о чём беспокоиться. Что будет делать завод во второй половине года после завершения производства этой партии вентиляторов?

Раздался стук в дверь.

- Директор Ли, Сяо Фэн из компании «Тай Хуа» здесь, - сказал секретарь директора Ли.

- Попросите его войти! - ответил директор Ли.

Конечно, первое, что сказал Фэн Юй, войдя в его кабинет, заставило его прыгать от радости.

- Директор Ли, мы хотели бы заказать ещё больше вентиляторов. Нам нужно добавить ещё 150 000 тысяч единиц, - сказал он.

У Чжиган сказал ему, что им не хватает 130 000 единиц. Но Фэн Юй чувствовал, что будут дистрибьюторы, которые закажут ещё больше. Поэтому он решил подготовить побольше, на всякий случай.

Более того, дополнительные двадцать тысяч блоков обойдутся лишь в 500 000 юаней.

Фэн Юй не беспокоился, что внутренний рынок не сможет вместить ещё 20 000 единиц. Даже если отечественный рынок не в состоянии принять эти 20000 единиц, он всегда может отдать их Кириленко. Советский Союз мог бы быть более продвинутым, чем Китай, но то, что они производили, было большим и громоздким. Несмотря на то, что лето в Советском Союзе короткое, такая модель красивых, удобных и дешёвых электрических вентиляторов всё равно будет хорошо продаваться.

Кроме того, Фэн Юй также подал этим бизнесменам идею о том, как продавать, рекламировать и продвигать эти вентиляторы. Он даже пообещал возместить половину рекламных расходов в провинциальной газете.

Директор Ли никак не ожидал, что Фэн Юй добавит ещё 150 000 единиц.

С этим дополнительным заказом у фабрики будет порядка миллиона юаней выгоды. Этого хватит на всю заработную плату рабочих за второе полугодие.

- Не проблема. Те же условия. Мы подпишем контракт сейчас? - с тревогой ответил директор Ли. Он сможет успокоиться только после подписания контракта.

- Подождите минутку, - Фэн Юй внезапно махнул рукой. Сердце директора пропустило один удар. Фэн Юй хочет снизить цену?

- Управляющий Фэн, эта цена очень разумная и не может быть снижена, - сразу сказал он.

Фэн Юй засмеялся. Он не собирался торговаться по цене. То, чего он хотел – это более ранняя доставка.

- Директор Ли, вы неправильно меня поняли. Я не собирался торговаться! Я говорю о времени. Мне нужно, чтобы эти 150 000 единиц были доставлены вместе со 100 000 единиц в тот же день. Если вы в состоянии это сделать, то я дам вам этот заказ. Если вы не сможете этого сделать - тогда не обращайтесь. Я связался с первым автозаводом в провинции Линь. Они сказали, что смогут управиться, - сказал парень.

Директор Ли вцепился в его руку:

- Управляющий Фэн, как вы можете так говорить. У нас были хорошие рабочие отношения, почему вы захотели отдать заказ к фабрике провинции Линь первой? Их фабрика гораздо меньше нашей, и их работники не такие умелые как наши. Но времени слишком мало. Мы не сможем выполнить заказ. Наша фабрика теперь работает 24 часа, и мы даже прекращаем работать над военными заказами.

- Это ваша проблема. Это моя единственная просьба к вам. Если вы можете выполнить заказ на основании моего запроса - мы немедленно подпишем договор. Если нет, то мне очень жаль, - ответил Фэн Юй.

В это время в комнату вошёл дядя директора У Чжигана - Чжао - и громко сказал:

- Мы можем выполнить этот заказ!

Директор Ли посмотрел на У Чжигана. Он начал свою работу на этом заводе и поднялся до того положения, на котором он сейчас. Он знает, сколько может производить фабрика. Невозможно произвести 250 000 единиц в две недели.

Но директор Чжао обнадеживающе посмотрел на него и обратился к Фэн Юю:

- Управляющий Фэн, дадите нам минутку?

Фэн Юй махнул рукой и не спеша допил свой чай.

- Старина Чжао, я знаю, что ты хочешь взять этот приказ. Но этот Сяо Фэн очень умный. Он, несомненно, укажет в договоре дату поставки и не позволит нам её отодвинуть, - сказал директор Ли. Он знал, что завод абсолютно точно не сможет выполнить этот заказ.

- Директор Ли, если они могут найти первый завод по производству двигателей в провинции Линь, почему мы не можем сделать то же самое? - сказал директор Чжао.

- Имеешь в виду, что мы передадим заказ на субподряд первому моторному заводу провинции Линь?

<http://tl.rulate.ru/book/12677/300705>