Глава 89-Телевизионная Реклама

С тщательным планированием и исполнением Фэн Юя, кулинарное масло Тай Хуа Премиум стало очень популярным в городе Бин. Но реакция в других местах провинции Лунцзян была тусклой.

В конце концов, кулинарное масло Тай Хуа Премиум было оценено более чем в два раза дороже обычного соевого масла. Не многие готовы тратить столько на соевое масло. Хотя были некоторые эффекты от рекламы мягких продаж, телевизионные станции начали серию программ, чтобы объяснить процесс выщелачивания. Даже рабочие на заводах по производству соевого масла едят эти масла. Если действительно есть проблемы с нефтью, почему рабочие до сих пор их едят?

Если это только рынок города Бин, Фабрика Тай Хуа, безусловно, может зарабатывать деньги. Но торговля Тай Хуа не приносила много денег. Они раздали слишком много бесплатных образцов, и цена, которую они получали от фабрики Тай Хуа, была выше рыночной.

Таким образом, Фэн Юй решил увеличить рекламные усилия, чтобы больше людей помнили кулинарное масло Тай Хуа Премиум. Когда люди покупают растительное масло, они будут помнить его бренд.

Его товары были распределены по всей провинции, но их количество было низким. Треть нефти, добытой за эти несколько дней, осталась в городе Бин, треть была отправлена в кооперативы в других местах провинции, а треть была выдана в виде “образцов".”

За исключением кооперативов в городе Бин, купивших нефть непосредственно, другие кооперативы получали нефть на модели консигнации. Это было связано с ценами, установленными Фэн Юем. Те кооперативы не думали, что эти масла будут хорошо продаваться. Эти масла действительно плохо продавались. Несмотря на рекламу в газетах каждый день, было очень мало людей, которые купили эти масла.

……

"Тай Хуа Премиум растительное масло, изготовленное из высококачественных натуральных соевых бобов. Прессование с использованием самых современных машин Советского Союза. Отсутствие химических добавок. Выбранное масло используется на кухне Европейской знати!”

20-летняя девушка, одетая в фартук с логотипом Тай Хуа Премиум кулинарного масла, напечатанным на нем, занималась жаркой креветок, и был мужской голос, читающий рекламное сообщение. Последней сценой была молодая девушка, держащая 1,5 литровую бутылку кулинарного масла Тай Хуа Премиум.

Каким-то образом Фэн Юй почувствовал сожаление. Видеокамеры высокой четкости еще не было. Если бы он мог произвести "укус Китая" (первый документальный фильм о китайской кухне, снятый с помощью видеокамер высокой четкости в 2012 году), эффект был бы лучше. Но ничего. Фэн Юй все еще был доволен этим.

Эта реклама подчеркивала концепцию натуральных продуктов питания. Теперь, никто не понимает эту принципиальную схему пока, но она неподвижно дает людям впечатление высокосортных продуктов питания. Наряду с рекламой натуральных продуктов питания в газетах популяризировались натуральные продукты питания.

Десятисекундная реклама транслировалась 3 раза в день на провинциальном телеканале. Один раз в полдень, один раз во второй половине дня и один раз в прайм-тайм ночью. В эту эпоху плата за телевизионную рекламу была довольно дорогой. Но это было CCTV, которое было высоким, и провинциальная телевизионная станция, рекламирующая эфирное время, все еще была не такой высокой.

Как и сейчас, 3 рекламы за 1 год, обошлись Фэн Юю в несколько сотен тысяч. Но Фэн Юй добавил пункт в контракт, который касался изменения рекламы в любое время. Немного дней более поздно, когда упаковка для сахара была готова, он сделал бы круг мотиваций для его сахара.

Если бы это было в прошлой жизни Фэн Юя, эта реклама не была бы в эфире. "Выбранное масло используется в европейской дворянской кухне." была ложью. Европа не использует соевое масло в эту эпоху. Но сколько людей в Китае знали об этом? Большинство людей в эту эпоху верили всему, что транслировалось по телевизору.

Рекламное сообщение Фэн Юя подчеркнуло, насколько драгоценным было премиальное масло, в сочетании со сценой молодой леди, готовящей с маслом, произвело глубокое впечатление на аудиторию.

Молодой леди кулинария была его сестра, Фэн Даньин. Фэн Юй хотел, чтобы его сестра почувствовала себя звездой рекламы. Он нанял визажиста с ТЕЛЕСТАНЦИИ, чтобы сделать легкий макияж для своей сестры. Это сильно отличалось от тенденции макияжа в эту эпоху, когда все делали макияж и красились ярко-красной помадой. Многие думали, что его сестра не красится.

Даньин Фэн была молодой и красивой, в первую очередь, и, сделав легкий макияж, она не уступает любой кинозвезды. Ли Шицян также был на месте съемок, и он был поражен красотой Даньин Фэн.

На следующий день после показа рекламы, мать Фэн Юя позвонила ему и спросила, не является ли человек, который готовит, его сестрой. После получения ответа от Фэн Юя, ее тон изменился, и она сказала: “она может сниматься в рекламе только потому, что умеет готовить? Она готовит лучше меня?”

Фэн Юй быстро объяснил ей, что это из-за нехватки времени. В следующий раз он заставит свою мать сняться в рекламе.

Объявление может быть изменено через месяц. Приготовление пищи женщиной среднего возраста может иметь лучшие эффекты. Но теперь он лишь хотел привлечь внимание зрителей, и образ его сестры был более подходящим.

……

В Северном регионе, городе Цзя, две женщины в возрасте 30 лет шли к кооперативу после работы.

“Что вы собираетесь покупать?”

"Тай Хуа Премиум Растительное Масло. Как насчет тебя?”

“Я тоже. Это масло изготовлено по самым передовым технологиям Советского Союза, и оно вкусное.”

"Оно не только вкусное, но и натуральное, без химических добавок. Мой сын посещает школу и не должен есть то растительное масло, сделанное из химикатов.”

“Это верно. Хоть это и дорого, но не сильно завышена цена. Даже дворяне в Европе используют этот тип нефти, и теперь мы можем также испытать быть благородным тоже!”

Этот тип сцен был распространен во многих городах провинции Лунцзян, и эти города отличались от города Бин. Эти города имели более низкий уровень принятия. В тех городах продажи больших бутылок были низкими, но продажи маленьких бутылок были неплохими. Много как раз покупали малые бутылки для того чтобы попробовать его сперва.

Но Фэн Юй знал, что когда телереклама будет выходить в эфир каждый день, люди привыкнут к Премиальному маслу Тай Хуа, и они будут продолжать покупать премиальное кулинарное масло Тай Хуа. Вкус их масла был действительно лучше.

Теперь, Фабрика Тай Хуа наняла много рабочих по указанию Фэн Юя. Заводы в городах работали в 3 смены, но на фабрике Тай Хуа рабочие работали в 4 смены.

Работа с машинами представляла определенную опасность.

Эти люди не имели серьезного представления о безопасности труда. Они могут получить серьезные травмы или даже умереть, если будут какие-либо несчастные случаи. Если это произойдет, никакой компенсации не будет достаточно.

Это было особенно важно, поскольку в их округе проживало только 20 000 человек. Если бы были какие-либо несчастные случаи на фабрике, новость быстро распространилась бы, и репутация фабрики была бы запятнана.

Фэн Юй также решил поохотиться на двух управляющих сотрудников из города. Но они хотели остаться на государственных заводах, так как для них это считалось ”железной рисовой чашей". Почему они должны идти и работать на небольшой фабрике в сельской местности? Они бы не ушли, даже если бы им предложили в 3 раза больше их нынешних зарплат!

Фэн Юй был разочарован. Он может обучать только свой персонал. Он нанял вышедших на пенсию заводских инспекторов для проведения занятий по безопасности для работников фабрики Тай Хуа, чтобы повысить их осведомленность о безопасности.

Этот период они изготовили почти 100 тонн соевого и 15 тыс. тонн соевого масла. Как раз с маслом сои, Фабрика Тай Хуа получила больше чем 15,000 юаней.

Это был всего лишь короткий период времени, и они могли заработать так много. Фэн Синтай был вне себя от радости. Основываясь на этом результате, фабрика могла сделать около 40 000 юаней в месяц и близко к 500 000 юаней в год!

Так вот, он был убежден в том, что сказал его сын. 3 года до рубежа 1000 юаней в 10 000 юаней. Но в то же время он тоже волновался. Они произвели так много сахара, но он все еще не был продан общественности. Может быть, этот сахар был непопулярен? Почему бы не продать эти машины для производства сахара и сделать больше машин для производства соевого масла. Эти соевые масла были популярны и можно заработать больше денег!

http://tl.rulate.ru/book/12677/338068