

Прежде чем Фэн Юй успел приехать в город, чтобы подготовить документы, он получил звонок от компании «Машиностроение» о том, что в 10 часов будет встреча по поводу прибытия предпринимателей из других мест.

Фэн Юй не мешает продажам машиностроительной компании, так как их каналы продаж были более устоявшимися, чем ожидал Фэн Юй. Их персоналу по продажам даже не нужно было совершать торговые визиты. Все, что им нужно сделать, это сделать несколько телефонных звонков, и иностранные предприниматели придут, чтобы посетить компанию.

Ли Миндэ поручил своим сотрудникам сообщить другим сторонам, что машиностроительная компания теперь производит самое современное сельскохозяйственное оборудование в Китае. Дизайн и качество были выше среднего, но цена была лишь немного выше.

Предприниматели знали, что эти продукты будут приносить им большую прибыль, и стали спешить. Это также считалось большим делом для Машиностроительной компании и должно информировать Фэн Юй в рамках их процедур.

Фу Гуанчжэн, с другой стороны, не был настолько обеспокоен этими вопросами. Его это не беспокоило, так как он нанял кого-то для контроля и аудита финансов. Кроме того, Фэн Юй был там, чтобы позаботиться об этом.

Фэн Юй хотел пойти и посмотреть на развитие машиностроительной компании. Если бы были какие-то проблемы, он немедленно высказался бы. Это касается будущего компании!

На этот раз машиностроительная компания в основном производила машины для вспашки. Включая в себя запчасти. Эти продукты будут очень популярны весной.

В зале заседаний все руководители машиностроительной компании сияли от радости. Вчера они показали несколько образцов и были окружены покупателями. Их перспективы продаж выглядели хорошими!

«Все, теперь мы будем обсуждать ценообразование. Во-первых, это цены поставщика, а во-вторых, розничные цены. Пожалуйста, высказывайте свое мнение, если у вас есть какие-либо предложения! »Ли Минде уже имел в виду цену, но он говорил, что это « демократично ».

В прошлом эти подчиненные либо отказывались, либо произносили неоднозначные ответы. В конце концов, все будут использовать цены на листе бумаги, которые розданы Ли Минде. Но сегодня все было иначе. После того, как он закончил спрашивать, кто-то заговорил.

«Я думаю, что мы можем установить оптовые цены, но нет необходимости устанавливать розничные цены. Рынок сейчас развивается быстрыми темпами, и если бы мы установили розничные цены, особенно если мы установили слишком высокие розничные цены, нам было бы сложно быстро захватить долю рынка! » сказал Фэн Юй и посмотрел на Ли Минде.

Ли Минде с несчастным видом посмотрел на Фэн Юй и сказал: «Сяо Фэн, вы плохо понимаете рынок. Качество наших машин лучше и долговечнее. Конечно, мы должны ценить это дороже ».

Фэн Юй покачал головой: «Генеральный директор Ли, я чувствую, что эти оптовые цены также очень высоки. Что для нас сейчас самое главное? Это рынок! Если мы сможем продвигать нашу продукцию по всему Китаю и позволим позиции бренда нашей компании Машиностроительной Компании города Бинг в сознании потребителей, то это того стоит, даже если сейчас нам пришлось понести некоторые потери. Кроме того, если мы используем старые

цены, прибыль также не будет низкой. Нет необходимости поднимать цены ».

Ли Минде ничего не сказал, но посмотрел на начальника отдела продаж. Начальник отдела продаж сразу же возразил: «Сяо Фенг, вы думаете, нам не нужны деньги для нашего производственного оборудования? Вы думаете, что технологии не нуждаются в деньгах? Если бы это были те же самые цены, могла бы быть некоторая прибыль. Но когда мы сможем окупить наши расходы?»

Фэн Юй молчал. Кажется, все были против него. Независимо от того, что он сказал, не будет никакой разницы. Просто позволь им быть. У них нет концепции брендинга. Если бы бренд был создан и занимал твердую позицию в сознании потребителей, создавая у потребителей впечатление хорошего качества и долговечности, и они повышали цены, чтобы стать брендом высшего уровня, они получали бы гораздо больше прибыли!

Забудь это. Ему лень обсуждать это с ними. Когда через 1-2 года Фэн Юй станет основным акционером, ему хотелось бы узнать, смогут ли они быть такими высокомерными!

«Кто-нибудь еще возражает? Тогда все решено. Начальник отдела продаж подпишет контракт с этими дилерами позже. Когда эти продукты будут проданы, каждый из вас получит большой бонус. Бонус будет не менее 100 юаней! »

Все хлопали, кроме Фенга Юй. 100 юаней считалось большим бонусом? Дождитесь после Нового года и роста инфляции, тогда они узнают, что их деньги ничего не стоят!

Во второй половине дня Фэн Юй увидел церемонию подписания контракта. Машины были более популярны, чем он ожидал!

Эти предприниматели как будто были свободными деньгами для захвата. Менее чем за час двадцать с лишним предпринимателей подписали контракты. Половина из них была из других провинций.

Фен Юй случайно спросил у начальника отдела продаж об общей стоимости контрактов, и он высокомерно ответил, что это около 8 миллионов юаней.

Хм! Этот ребенок думает, что у него были связи с Советским Союзом, и он может научить нас, что-то делать? Я намного лучше его, когда дело доходит до продаж техники!

8 миллионов юаней? Этой сумой было, чем гордиться. Этот начальник отдела продаж не был плох, в конце концов. Исходя из затрат и цен поставщиков, после вычета налогов прибыль должна составлять около 20%, что составляет около 1 млн. Прибыли.

Но это был только начальный этап. Если бы они увеличили каналы продаж, а фабрика увеличила производство, то не должно быть никаких проблем, если прибыль превысит 10 миллионов юаней. Это был только подсчет пахотных машин и их частей. Позже, когда будут производиться двигатели и тракторы, прибыль будет намного выше.

Это было хорошо и для Фэн Юй. Чем быстрее развивается Машиностроительная компания, тем лучше для Фенга Юй.

Ли Минде был гордым человеком и хотел продолжать подниматься. Чем лучше будет работать компания, тем он будет повышен в следующем году, и городское правительство назначит нового генерального директора компании. Когда Ли Минде не будет рядом, остальные не будут так сплочены, и это будет отличная возможность для Фэн Юй захватить компанию!

Эта машиностроительная компания, находящаяся в руках этих правительственных чиновников, могла бы предоставить городскому правительству значительную сумму налогов, но если бы она была в руках Фэн Юй, эти налоги были бы более чем в десять раз!

Фэн Юй не имеет привычки помогать другим бесплатно. Использование технологий для покупки доли в компании было частью его плана. Он хотел, чтобы у компании был вкус успеха, и затем он использовал бы больше технологий, чтобы медленно увеличивать свои доли и разбавлять акции.

Например, Фэн Юй может работать с компанией, используя эту партию холодильных компрессоров. Он хотел, чтобы компания открыла новую мастерскую по производству холодильников, хранилищ льда. Прибыль была бы лучше, чем продавать эти компрессоры отдельно.

Но когда Фэн Юй упомянул об этой корпорации с Ли Миндэ, он отверг его. Холодильники и хранилища льда? Как можно продать эти вещи? Сейчас была зима. Даже если бы это было летом, продажи в северо-восточном регионе также не были бы хорошими. Вы упомянули, что хотите продать на юг? Но там уже были холодильные заводы.

Ли Минде не был корпоративным, и Фэн Юй был немного разочарован. Однако у него все еще были свои пути. Моторный завод согласился на работу с Фэн Юй. Хотя финансовое положение Моторного завода стало лучше, кто не хочет больше зарабатывать?

Фэн Юй только что упомянул этот проект, и Моторный Завод немедленно согласился. Это было так же, как в прошлый раз. Моторный завод будет производить, и собирать только для Тай Хуа Трейдинг, и бренд не будет Моторный завод. Прибыль для фабрики составляла не менее 100 юаней за холодильник!

Фэн Юй согласился без каких-либо колебаний. Он хочет, чтобы машиностроительная компания знала, что даже продукты, на которые они смотрят свысока, были бы успешными, если бы он управлял этим! В будущем, если Фэн Юй предложит какие-либо сотрудничество с Машиностроительной компанией, они не откажутся от него!