

Ха ~ ~ ~

Фэн Юй выпил немного горячего чая и почувствовал себя теплее.

Пришло время иметь достойный офис. На складе не было отопления, и они должны были полагаться на электрический нагреватель для отопления. Когда Фэн Юй вернулся снаружи, он вообще не чувствовал никаких отличий.

Электрическое потребление электрического нагревателя было очень высоким. Если они одновременно включат несколько электрических нагревателей, предохранитель перегорит. Обычно включается только 2 электронагревателя. Один в офисе Фэна Юй, а другой в конференц-зале.

Это привело к тому, что сотрудники каждый день возвращались домой спать, а рано утром на общественном автобусе возвращались на работу. Никто в здравом уме не будет ездить на велосипедах в городе Бинг зимой. Сильные северные ветры замораживают вас, и даже если вы идете по замерзшим дорогам, вы можете поскользнуться и сломать кости.

Но сегодня Фэн Юй вызвал всех сотрудников на встречу. Увлажнители должны быть представлены на рынке до конца года.

«Нашей целью будут засушливые районы в северных регионах. У вас всех есть дилеры Ветра и Дождя. Свяжитесь с каждым из них и с теми, кто заинтересован, попросите их быть здесь в течение 3 дней, чтобы подписать контракт. После того, как все контракты будут подписаны, я выдам бонус в конце года! »

Все ушли. Фэн Юй также позвонил брату Ки. Он не был уверен, есть ли в СССР потребительский увлажнитель воздуха. Если не было ни одного, то он может увеличить заказы с моторного завода.

В Советском Союзе есть только промышленные увлажнители. Они не начали производить увлажнители для массового рынка. Советский Союз все еще был в гонке вооружений с США, и все их ресурсы были вложены в военных. У них не было времени на разработку бытовой техники.

Фэн Юй рассказал Кириленко о своих увлажнителях, и Кириленко попросил Фэн Юй отправить ему несколько образцов. Если бы это было так же хорошо, как то, что сказал Фэн Юй, то он бы заказывал оптом!

Фэн Юй некоторое время колебался. Этот увлажнитель был таким же, как его поклонники. Патентов не было, и подражать им могут любые фабрики. Но у Фэн Юя было решение, которое заключалось в разработке ультразвукового увлажнителя. Моторный завод обладает ультразвуковыми технологиями. Это было то, что меньшие фабрики могут подражать.

Фэн Юй может прогнозировать, что продажи его фанатов будут ниже этим летом. Но все же должна быть некоторая прибыль. Авиационный завод в городе Бинг, похоже, обладает некоторыми технологиями сжатия воздуха. Похоже, для создания новых электрических вентиляторов он должен будет работать с авиационным заводом.

.....

Через 3 дня в конференц-зале Моторного завода собралась партия дилеров. Склад не был идеальным местом для подписания контрактов. Было слишком холодно, и это создаст у дилеров впечатление, что у Тай Хуа Трейдинг не все в порядке.

К счастью, директор Ли был спокойным человеком. Фэн Юй сказал ему, что хочет снять конференц-зал, но директор Ли просто разрешил Фэн Юю использовать комнату в течение 1 дня и не хочет собирать с него деньги. Деньги повредят их отношениям.

Жаль, что директор Ли не позволил Фэн Юю использовать конференцию в течение длительного времени. Но Фэн Юй по-прежнему был готов поддерживать эти хорошие отношения с ним.

«Сегодня все здесь, доказали, что вы все доверяли Тай Хуа Трейдинг и верили в наши приборы Ветер и Дождь Электроник. Тогда я сообщу, что вы все будете нашими долгосрочными партнерами. Я гарантирую, что вы все заработаете много денег!»

Закончив Фэн Юй, он подождал несколько секунд. Черт, аплодисментов не было. Его слова не волновали этих дилеров?

«Директор Фэн, давайте поговорим о контракте. Мы видели демонстрацию. Я не уверен в других, но я уверен, что заказ от вас. На этот раз нам не нужно указывать цены. Просто скажите нам оптовые цены. Если цены будут правильными, я закажу 5000 штук!» - Он был тем, кто ранее занимался рынками двух провинций в Юго-восточном регионе, и он много заработал.

Фэн Юй показал им продажи в городе Бинг. У 2 богатых провинций в юго-восточном регионе может не быть рынка для этих увлажнителей. Влажность в этом районе была выше, чем на севере. Но кто сказал, что он не может продавать в другие провинции? Пока в этой другой провинции нет уполномоченного дилера, он может продавать его в этой провинции.

Фэн Юй посмотрел на этого толстяка. Этот жирный был умным. Он думал, что если он попросит Фэн Юя, чтобы установить цены, Фэн Юй не установит слишком высокие цены?

«Эти увлажнители имеют 2 модели в зависимости от производительности. Одна модель - модель на 2 литра, а другая - модель на 4 литра. Площадь пространства будет определять, какую модель использовать. Снаружи есть также 2 модели. Первая модель - «Благородный». Эта модель подходит для руководителей предприятий, государственных служащих. Другая модель называется «Престиж». Эта модель подходит для бизнесменов. 2-литровые цены для поставщиков модели Благородный будут составлять 120 юаней за единицу. 4-х литровая благородная модель будет стоить 170 юаней. Модель Престиж объемом 2 литра стоит 130 юаней, а 4 литра - 180 юаней.»

Эти дилеры были шокированы. Цены были слишком высоки. Этот увлажнитель был изготовлен из пластика. Почему это было так дорого? Они думали больше всего, это будет несколько десятков юаней.

Средняя стоимость одной единицы была около 50 юаней. Материалы стоили около 20 юаней, а сборка моторного завода составила 30 юаней. Если прибыль не была в 2-3 раза выше стоимости, то она не была достойна «изобретения» Фэн Юя!

«Директор Фэн, цена слишком высока. 1000 единиц будут стоить нам более 100 000 юаней. Все наши средства будут вложены в эти увлажнители. Мы все еще должны повысить цены для получения прибыли. Кто купил бы, если это так дорого?» - Спросил кто-то.

Фэн Юй взглянул на этого человека, и тот немедленно опустил голову, делая вид, что он не

тот, кто это сказал. У директора Фэн Тай Хуа Трейдинга был плохой характер. Если бы он не был счастлив, он бы просто прогнал этого человека!

«Наш увлажнитель должен продаваться по высоким ценам! Дорогие ли телевизоры? Дорогие ли холодильники? Много ли еще людей, которые их покупают? Вы все будете руководить рынком той же провинции, что и в прошлый раз. Те же правила. Вы все не можете продавать на рынке другого дилера. На этот раз минимальный заказ составляет 1000 единиц. Если кто-то из вас хочет уйти, дверь там. »

Просто потому, что я не рассердился, вы все пытаетесь залезть на меня?

Осталось несколько дилеров из южных регионов. Рынок в их регионе был невелик. Влажность там была слишком высокой. Сушка одежды займет от 3 до 5 дней!

Все остальные были из северных регионов, кроме этого жирного. Толстяка уговаривали другие уйти, но он остался.

Если эти люди уйдут, он сможет сам контролировать весь рынок и использовать его против Тай Хуа Трейдинг. Но не все хотели уйти. Особенно дилеры из Пекина и Хэбэя. Они даже заказали 4000 единиц каждый.

В конце концов, не было никаких дилеров из северо-западного региона. Дилеры по центральному и северным районам все согласились сделать заказ. Жирный все еще заказал 2000 единиц, но он мог взять на себя оставшиеся провинции. Это считалось уступкой, данной ему Фэн Юй.

С общим заказом в 30 000 единиц на складе было недостаточно. Несколько дней назад Фэн Юй уже попросил моторный завод ускорить производство. Так было и в прошлый раз. Дилеры получают половину своего товара, а оставшуюся неделю спустя. Через неделю в кармане Фэн Юя будет 2-3 миллиона юаней.

Сначала товар, а потом оплата? Невозможно!

Фэн Юй знал, что в эту эпоху нелегко вернуть долги. Даже если они пойдут в суд, это тоже было бесполезно. Можно было только отдавать наши товары и собирать платежи позже, после того как доверие было построено. Прямо как Фэн Юй и Кириленко. Сначала они будут доставлять товары друг другу, а потом делать платежи.

Этот увлажнитель должен был сначала занять рынок и повысить узнаваемость бренда. Когда Фэн Юй получит в свои руки технологию ультразвукового увлажнителя, он станет лидером на рынке увлажнителей. Это будет время, когда он получит реальную прибыль!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/476826>