

Глава 121 План развития

После банкета Фэн Ю вернулся в Бинг Сити. Было много вещей, которые нужно было сделать для компании. Например, найти новое место для офиса, компания нуждается в новом ответственном лице, и ему нужно проверить, требуют ли эти холодильники каких либо изменений.

Во-первых, он должен арендовать новый офис. Он не может продолжать занимать конференц-зал Моторного завода. Возле их склада находилось 3-х этажное здание, которое принадлежит железнодорожному департаменту. Тай Хуа Трейдинг использует грузовые вагоны для перевозки своих товаров большую часть времени. Хотя они всегда используют военные вагоны Кириленко, они также часто работали с Департаментом путей сообщения.

Фэн Ю хотел купить это здание, но ему было отказано. Как департамент может продать свое имущество? Так. Фэн Ю попросил снять это здание, но аренда была недешевой, и срок пребывания составлял 30 лет. Общая сумма составила более 1 миллиона юаней. Эта сумма была примерно такой же, если бы он купил подобное здание в этом месте.

После торга они рассчитались на 20 лет владения, и общая сумма аренды составила бы 1 миллион юаней. Если здание будет снесено во время владения, железнодорожному департаменту необходимо компенсировать Тай Хуа Трейдинг на основе рыночной ставки на тот момент.

Фэн Ю был доволен контрактом. В течение 5 лет арендная плата за этот район увеличится как минимум в 3 раза. Кроме того, через 10 лет его компания перешла бы в высотное здание, и он может сдать в аренду это здание и заработать в несколько раз больше.

В Тай Хуа Трейдинг было слишком мало людей, чтобы занять все 3-этажное офисное здание. Так, Фэн Ю сдал в аренду 2-й этаж компании Wind and Rain Logistics по низкой цене. Это должно было помешать им работать на этом холодном складе.

Здание было убрано, и вся мебель была заменена. Это было выполнено за 2 дня У Чжиганом и остальными сотрудниками. Звук петард объявил об открытии нового офиса. На входе висела вывеска Тай Хуа Трейдинг, а на стене 1-го этажа были вывешены плакаты, награды и таблички, которые были вручены им различными правительственными органами. Это будет первое, что увидят посетители, когда войдут в здание.

-Сегодня в повестке дня речь идет о планах развития нашей компании на этот год. Во-первых, советско-китайская торговля будет продолжена. Всем вам все еще нужно искать более дешевых и лучших поставщиков. Если кто-то из вас найдет более дешевых поставщиков, вы будете вознаграждены.

Во-вторых, нужно расширять поставку на юг таких продуктов Тай Хуа как соевое масло и сахар. Самое главное, корма для животных. Вы все должны быть нацелены на эти большие свинофермы. Прибыль с корма для животных самая высокая и намного выше, чем с соевого масла.

В-третьих, вы все должны также поддерживать связь с дилерами электрических приборов, чтобы понять изменения на рынке. В ближайшее время наша компания представит более 1000 двухдверных холодильников. Эти холодильники больше, дороже и потребляют больше электроэнергии. Рынок Бинг-Сити слишком мал, и вы все должны продавать эти холодильники в другие провинции северо-восточного региона.

В-четвертых, заказы на увлажнители становятся все меньше. На рынке появляются имитации. Но не переживайте. Мы скоро представим на рынке увлажнитель второго поколения, который никто не сможет имитировать. Вы все можете раскрыть эту новость этим дилерам. Скажите им, что цены на пластмассы упали, и цены поставки на них будут снижены на 5 юаней.

В-пятых, продолжайте связываться с этими крупными фабриками и узнавать, какое оборудование им нужно и каков их бюджет. Это будет нашей целью в этом году.

Наконец, мой зять создал собственную логистическую компанию, и большую часть времени я занят другими делами. Итак, нам нужен заместитель генерального директора. Кто-нибудь из вас хочет стать кандидатом на эту должность?

У Чжиган и остальные ахнули в удивлении. Кандидат на эту должность? Разве Фэн Ю должен спрашивать, кто хочет занять эту должность? Тай Хуа Трейдинг были очень известны, и даже другие провинции слышали про эту компанию. Позиция заместителя генерального директора была очень престижной!

шелест ~~~

Все подняли руки и взволнованно посмотрели на Фэн Ю, надеясь, что Фэн Ю выберет их.

-Каждый хочет быть заместителем руководителя? Это сложно. Как насчет этого: Все вы рассказываете мне, как вы будете продавать эту партию холодильников и при этом гарантировать максимальную прибыль.

Фэн Ю еще не думал о том, как продать эти холодильники. Он чувствовал, что он был первым, кто представил 2-дверные холодильники, но эти 2-дверные холодильники были запущены 2 года назад. Однако из-за слабой реакции рынка на эти холодильники, поставки были прекращены. Вместо этого он должен был изготовить морозильники. С его компрессорами он мог делать большие морозильники и продавать их в отели.

Все смотрели друг на друга. Они привыкли следовать инструкциям Фэн Ю и не ожидали, что Фэн Ю будет об этом спрашивать.

У Чжиган немного подумал и поднял руку:

-Директор Фэн, у меня есть идея.

Воцарилась тишина. Фэн Ю кивнул:

-Расскажи мне ее.

-Наши увлажнители имеют два типа моделей, простые и престижные. Почему бы нам не позиционировать наши холодильники как престижные? Они красивые внешне, и, хотя это не Wind and Rain бренд, они все еще от Тай Хуа Трейдинг. Можно объявить, что эти холодильники бренда Тай Хуа относятся к тому же семейству, что и холодильники Wind and Rain бренда. Те холодильники слишком малы и подходят только семьям из трех человек. Они малы для больших семей. Мы можем сказать, что наши холодильники разработаны для больших семей.....

У Чжиган продолжал почти 10 минут и все больше и больше возбуждался. Фэн Ю не был уверен, что план У Чжигана сработает, поскольку у него нет большого опыта продаж. Вещи, которые он продал ранее, были другими, и он использовал неортодоксальные методы для их сбыта. Фэн Ю не был так уверен в этих холодильниках.

Но цены на эти холодильники были низкие, и гораздо ниже чем у любых других производителей в стране. Разница в цене самого важного компонента холодильника, компрессора, значительно снизила стоимость для Фэн Ю и создала эту разницу в стоимости производства. Кроме того, Фэн Ю может продавать эти холодильники по низким ценам, и все равно не нести никаких потерь.

- У кого-нибудь еще есть идеи?

Остальные покачали головами. У Чжиган сказал все, что мог придумать. Что еще они могут сказать?

- Поскольку других идей нет, я назначу У Чжигана заместителем генерального директора Тай Хуа Трейдинг. Его зарплата будет увеличена вдвое, а остальные получают прирост зарплаты на 20%.

Фэн Юй также хотел продвигать У Чжигана. У Чжиган был очень умным и более гибким, чем остальные. Кроме того, он мог связаться с руководителями некоторых заводов из-за своего дяди. Кроме того, Ву Чжигана в прошлом избивали за Фэн Ю, и он не говорил об этом никому, включая свою семью.

У Чжиган также узнал, что машиностроительный завод в городе Шэнь хотел купить печь для высокотемпературной стали. Конечно, он услышал это от своего дяди, и эта новость подтвердилась.

Остальные также получили известия о фабриках, желающих купить новое оборудование, но это были просто небольшие машины, у которых было не так много технического оборудования. Они не смогут много заработать на них. Чем выше техническое содержание машин, тем выше прибыль.

Цены, которые брат Ки дал Фен Ю, были в основном половиной цены, и за то, что можно продать за 1 миллион, Фен Ю может получить от 200 000 до 300 000 прибыли. Если бы предмет был продан за 10 миллионов, его заработок составил бы от 2 до 3 миллионов. Печь из высокотемпературной стали можно продать не менее чем за 10 миллионов рублей, а прибыль Фенг Ю составила бы не менее 2-3 миллионов рублей.

После встречи Фэн Ю отправился в Wind and Rain Logistics. Он помогал своему шуруну, который отправился в медовый месяц с его сестрой. Больница предоставила сестре две недели отпуска в связи с браком.

Фэн Ю вздохнул. Было слишком много работы. Похоже, нужно нанимать больше менеджеров.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/617516>