

На следующий день Камеда Масао был ошеломлен, услышав от Фэн Юя, что им не разрешат экспортировать свой увлажнитель из Японии.

Камеда нацелился именно на рынок Китая, Европы и США. Увлажнители воздуха использовались в основном в промышленных городах, где воздух был более сухим. Юго-Восточная Азия была сродни Японии. Там не будет большого количества людей, которые купят увлажнители воздуха.

Камеда немедленно сообщил об этом своему председателю и получил от него нагоняй. Камеда, как ни как, пообещал своему директору, что поможет компании добиться максимальной выгоды в этой сделке. И мало того, что он не снизил сумму, которую они будут платить, так им ещё и позволили открыть продажи лишь на небольшом японском рынке.

Однако они все равно согласились на это. Они рассчитали, что розничная цена увлажнителя может быть выше 100 долларов США. Тогда они получают прибыль в размере 30% после оплаты материалов и сбора за разрешение.

Население Японии составляло около 120 миллионов человек, и даже если бы лишь 0,1% населения составляли богатые семьи, которые могут позволить себе купить увлажнители воздуха, их прибыль все равно составила бы 3 миллиона долларов.

На данный момент-это общая прибыль их компании за прошлый год! А если бы они учли рост рынка на предстоящий год, их доходы стали бы выше.

Но Камеда не был доволен. За каждый доллар, который он сторгует со сборов, он получит вознаграждение в размере 1000 долларов США, но Фэн Ю не смягчался и стоял на своём. Таким образом, их переговоры зашли в тупик.

Соглашайся или уходи. Когда гонконгская компания Фэн Юя переместит свое внимание на рынок Японии, он в принципе отберёт у них лицензию на продажи! Мы ещё посмотрим, кто может позволить себе торговаться.

Сразу после праздника Дня труда Фэн Ю снова подал заявление об уходе из школы. Он уехал в Пекин с Ву Чжиганом, чтобы купить рекламные слоты от CCTV. В прошлом году, после того, как CCTV получили разрешение на продажу, на телевидении появилось больше рекламы. Ходили слухи, что 15-секундный рекламный слот во время прайм-тайм стоил почти 1 миллион юаней!

Хотя в глубине души Фэн Ю думал, что это дешево. Еще через 5 лет, примерно с 1995 года, рекламные слоты будут продаваться на аукционах. В первый раз, тарифы достигнут больше чем 30 миллионов РМБ. Плата за рекламу увеличится более чем в 20 раз. 10 лет спустя этот рекламный слот будет стоить уже более 200 миллионов юаней!

Выбора нет. CCTV имели самый широкий охват.

Чем больше людей смотрят каналы, тем лучше рекламный эффект. Кроме того, у CCTV были трансляции новостей и сводки погоды. Такие передачи смотрят большинство людей. Сможет ли Фэн Ю получить тот же самый результат, используя другие телевизионные станции?

его бюджет составлял 5 миллионов юаней для нескольких временных интервалов. Каждый день

должно быть не менее 5 слотов, он хотел использовать стратегию рекламной бомбардировки. Хотя даже так он не достигнет частоты повторения рекламы будущих лет. Кроме того, CCTV могут не согласиться продать ему столько рекламного времени.

Связаться с рекламным отделом оказалось непростой задачей.

К счастью, у Чжан Жуйцяна был друг, который работал в CCTV. Чтобы выразить свою поддержку промышленности города Бин, он помог Фэн Юю связаться со своим другом.

Тот мог бы устроить Фэн Юю встречу с кем-нибудь из отдела рекламы.

Иметь много связей это здорово. Фэн Ю и Ву Чжиган быстро встретились с начальником отдела рекламы CCTV Чэн Баоцзюнь.

“Здравствуйте, Начальник Отдела.”

“Здравствуйте, Менеджер Фэн.”

Чэн Баоцзюнь пожал руку Фэн Юю, и на его лице появилось удивление. Этот парень был боссом Тай Хуа Трейдинг? Ему вообще есть 18? Он выглядит слишком молодо!

“Я слышал, что ваша компания хочет разместить рекламу на CCTV на год вперёд? Какие временные интервалы вы хотите?” - Чэн Баоцзюнь был очень прямолинеен и сразу перешел к делу.

Его должность начальника отдела была нелегкой. У многих местных телеканалов рекламный доход был намного выше, чем в CCTV. Его директора хотели, чтобы он увеличил доходы, но далеко не каждый хотел рекламировать свой продукт на CCTV. Единственным исключением были местные предприятия Пекина, но плата за рекламу была слишком уж жалкой.

Черт. Разве это не здорово? Я могу выбрать ещё и временные интервалы?

Фэн Ю вспомнил предыдущие несколько дней, которые он провёл за наблюдением. Он заметил, что рекламы было немного, а частоты была даже меньше, чем у провинциальной телестанции Лонцзян. Многие корпорации еще не знали о потенциале CCTV. А значит, система видеонаблюдения все ещё была очень бедной!

“Совершенно верно. Мы хотим рекламироваться в течение 1 года. Если цена нас утроит, мы можем приобрести рекламные слоты даже на несколько лет.” - Фэн Ю придумал новую идею. Он хочет воспользоваться низкими ценами и купить рекламные слоты на ближайшие несколько лет.

“Несколько лет?” - удивился Чэн Баоцзюнь. Если бы не рекомендация начальника отдела Шу, он бы решил, что Фэн Ю шутит. Кто в здравом уме станет тратить столько денег на рекламу?

“Совершенно верно. Какие сейчас цены и доступные временные интервалы?” - с улыбкой спросил Фэн Ю.

“У нас есть свободные интервалы в любое время дня. Какие вы хотите? Однако, мы не можем продать вам рекламное время на следующие несколько лет вперёд. Только ежегодно. Чэн Баоцзюнь покачал головой. Он и сам хотел продать больше, но его лидеры это бы не одобрили.

Фэн Ю почувствовал некоторое сожаление и сказал: “Мы можем подписать договор. Если в следующем году не найдётся других конкурентов для тех же временных отрезков, CCTV все равно продаст их мне. Если появятся конкуренты, мы решим это. Будут ли он такие условия по-прежнему нарушать ваши правила?”

“Это..... кажется это соответствует правилам.”-у него были некоторые сомнения. Это не противоречило правилам, но никто никогда не делал такого раньше.

“Поскольку это не противоречит правилам, значит, мы договорились. Давайте поговорим о таймингах. У вас все еще есть рекламные слоты до и после этих программ?”- Фэн Ю поспешно сменил тему.

“Они уже проданы. И следующие за ними тоже.”-ответил Чэн Баоцзюнь.

На этом канале была одна постоянная программа, которая имела самые высокие рейтинги. Но Фэн Ю вспомнил, что в наступающем году она станет совсем скучной, что приведёт к падению рейтингов.

“Я хочу последний слот до вот этой программы и 15 секунд после. То же самое относительно ток-шоу. А ещё я хочу купить время до и после 12 часов дня, и вечером примерно в 8.30. Все сроком на 1 год. Шеф Чэн, пожалуйста, рассчитайте общую сумму.”

Чэн Баоцзюнь был потрясен Фэн Юем. Неужели эта компания так богата? 5 реклам в день? Была ли необходимость показывать ее так много раз? Это будет стоить больше миллиона юаней!

Тогда он в любом случае, сможет достичь своего целевого дохода в этом году!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/648269>