Глава 130

Чэн Баоцзюнь немедленно все рассчитал, чтобы объявить общую сумму. В итоге она оказалась заоблачной. 5 реклам каждый день, в течение 1 года, будет стоить Фэн Юю 2,73 миллиона юаней. Это было слишком дорого. Чэн Баоцзюнь не был уверен, согласится ли он на такую сумму.

Он был почти уверен, что Фэн Ю будет торговаться или просто откажется от двух слотов. Его сотрудники оказались недостаточно умны. Речь шла о 5 рекламных слотах. Почему они не могут сделать небольшую скидку? Они что, хотят отпугнуть клиента? Смогут ли они достичь такой цели в этом году другим путём?

Конечно же, когда Фэн Ю посмотрел на общую сумму, у него широко открылись глаза, он был в шоке.

Чэн Баоцзюнь сразу же постарался все уладить: "менеджер Фэн, не волнуйтесь. Мы можем обсудить цену. Я могу сделать вам скидку.”

Однако Фэн Ю был потрясен не потому, что это было дорого, а потому, что это было слишком дешево. 5 слотов, которые он выбрал, все были во время прайм-тайма. Он думал, что они будут стоить по крайней мере по миллиону юаней, а общая сумма будет не менее 5 миллионов. Но общая сумма составила всего 2,73 миллиона юаней, и ему хотели предложить скидку? По сравнению с провинциальной телевизионной станцией Лунцзян, это было намного дешевле!

Эта цена была намного ниже, чем ожидал Фэн Ю, и у него внезапно появилась другая идея. Хотя он не был уверен, что она понравится Чэну.

“Начальник отдела Чэн, я хотел бы кое-что спросить. Если ли у вас рекламодатели, занимающиеся спонсированием программ?”

Чэн Баоцзюнь захлопал веками. Спонсированием? В смысле? Он покачал головой, потому что никогда не слышал об этом раньше.

Фэн Ю был вне себя от радости. Это означало, что ему придется убедить этого начальника Чэна согласиться на то, чтобы он спонсировал одну программу. Она была очень хорошая, и все в его семье любили ее посмотреть, кроме него самого, правда.

"Спонсирование программы-это добавление названия компании перед или после названия программы. Например, программа «компания». Она будет иметь четкий логотип моей компании. В каждом эпизоде должны не менее 5 секунд крупным планом показывать мой логотип, а ведущий должен упомянуть название моей компании в своей речи. Например, Спасибо, что решились купить увлажнители. Увлажнители Wind and Rain-ваш лучший партнер в вашей жизни! Во время финала……”

“Подождите-ка минутку.”-Чэн Баоцзюнь прервал Фэн Юя.

“О чем вы говорите? Телевизионные программы предназначены для зрителей. Как мы можем включить в них рекламу?”

Директора телевизионных станций в последующие годы имели иное мышление, потому что в 40-минутном эпизоде было около 5 рекламных пауз. Пользователи сети даже стали шутить, что смотрели рекламный ролик с перерывами на сериал.

Сам Фэн Ю теперь не смотрел телевизионные драмы, за исключением одной. Если бы в них вставили коммерческие перерывы, Фэн Ю не колеблясь вставлял бы рекламу от 8 до 10 раз в одном эпизоде. Он знал, что зрители все равно будут ждать пока закончится реклама, чтобы продолжить смотреть сериал.

Ответственность Чэн Баоцзюня перед зрителями, однако, не соответствовала интересам Фэн Юя. Его нужно скорее зомбировать. Такие рекламы никак не повлияют на качество. Во всяком случае, он хотел вставить рекламу не в онлайн программу, и в то, которая уже была записана.

"Чэн, вы только посмотрите, наши ультразвуковые увлажнители сейчас самые лучшие в Китае и даже на международном рынке. Мы экспортируем их в Европу и США. Кроме того, наши увлажнители считаются новинкой в бытовой технике, которая была разработана, чтобы служить людям. Это соответствует тематике программы. Кроме того, наш бренд Wind and Rain подразумевает независимость от ветра и дождя. Разве это не подчеркнет цель вашей программы? Разве вы не хотите услышать, сколько я готов потратить на этот тип рекламы?”

Чэн Баоцзюнь покачал головой и ответил:-"Нет. Мы не будем этого делать. Как мы можем рекламировать что-то в наших программах? Директора на это не согласятся на это.”

"1 миллион юаней за 1 год!”-Фэн Ю продолжал его уговаривать.

Чэн Баоцзюнь глубоко вздохнул от потрясения. 1 миллион юаней? Так много?

Прежде чем он смог оправиться от шока, Фэн Ю добавил: “Я буду спонсировать эти программы в течение 3 лет. Итого 3 миллиона юаней, и я заплачу все сразу после подписания контракта!”

3 миллиона юаней! Чэн Баоцзюнь был потрясен до глубины души. Спонсирование телепрограммы стоило так много? Может, это шутка? Этот парень был готов заплатить 3 миллиона юаней?

Видя, что Чэн Баоцзюнь молчит, Фэн Ю продолжал его убеждать: "начальник Чэн, это очень хорошая программа, но сцена и освещение не самые лучшие. Не хватает средств, не так ли? С нашим спонсированием, все стало бы гораздо лучше. Кроме того, эта программа не использует так много денег. Остальные все равно пойдут на CCTV, а вы сможете использовать эти избыточные средства на запуск новой программы. В ней тоже можно будет использовать этот метод рекламы, чтобы заработать еще одну кругленькую сумму!”

Чэн Баоцзюнь на самом деле не понимал, о чем говорил Фэн Ю, но он сконцентрировался на запуске новой программы и больших деньгах. Но может ли это действительно сработать?

"Менеджер Фэн, вы все еще хотите купить те рекламные слоты, которые упомянули ранее?”

"Да, я хочу их. Общая сумма составляет 2 миллиона……”

"2,73 миллиона юаней. Я округлю до 2,7."-Теперь Чэн Баоцзюнь понял, что у Фэн Юя не было недостатка в деньгах.

“Не проблема. Я не буду торговаться. Пожалуйста, подумайте о спонсорстве программы. Это может принести хороший доход вашей телевизионной станции! Кроме того, именно вы запустите эту новую стратегию.”-намекнул Фэн Ю.

Глаза Чэна заблестели. Новая стратегия. Если он её реализует и доходы телеканала увеличатся, руководители обязательно примут к сведению того, кто придумал эту стратегию. А

значит он получит повышение.

“Это..... Мне нужно обсудить это с моими руководителями. Могу я перезвонить вам через 2 дня? Что касается 5 рекламных слотов, мы можем подписать контракт уже сейчас.”

Фэн Ю покачал головой: "давайте подождем, пока вы закончите обсуждать остальные условия с вашими руководителями, и тогда, мы сможем подписать все сразу. Кроме того, я не могу надолго задерживаться в Пекине. Я надеюсь, что вы сможете вернуться ко мне как можно скорее. Мне тоже нужно время, чтобы подготовить деньги.”

Сначала подписать контракт? Невозможно. Фэн Ю все еще хотел получить эти рекламные отрезки в качестве разменной монеты для спонсорства программы. Он хотел, чтобы Чэн Баоцзюнь думал, что эти рекламные слоты были обязательными условиями для спонсорства программы. Только тогда он будет стараться изо всех сил убедить своих руководителей, а Фэн Ю сможет получить то, что он хочет.

Ток-шоу было одним из его любимых телевизионных программ Китая. Если бы он мог спонсировать эту программу, его увлажнители были бы известны по всему Китаю.

Чэн Баоцзюнь был немного разочарован. Этот менеджер Фэн был из тех, кто не сдастся, пока не получит то, чего хочет. Теперь он должен подумать о том, как убедить своих руководителей одобрить спонсорство этой программы. Это тоже было большим политическим достижением. Мало того, что эта идея помогла бы телевизионной станции заработать несколько миллионов юаней, но она бы также открыла новый источник дохода.

Чэн Баоцзюнь стиснул зубы и проговорил: "Хорошо. Ждите моих новостей. Я вернусь завтра!”

http://tl.rulate.ru/book/12677/648270