

Фэн Ю покачал головой, глядя на количество продаж электрических вентиляторов. Как и ожидалось, заказов становилось все меньше. Даже если он сейчас снизит цену, то все равно не вернет себе свою долю рынка.

Фэн Ю думал о продлении рекламы. То, что его ролики показывали на CCTV, помогало, но рынок по-прежнему был полон подделок. Даже если реклама была эффективной и потребители покупали вентиляторы Wind And Rain, они могли оказаться подделкой.

Вещи, которые были изготовлены на скорую руку и с использованием дешевых материалов, не были хорошими. Изменения на рынке происходили слишком быстро. Кроме того, некоторые известные бренды производители вентиляторов также начинали выпускать пластиковые аналоги. Эти бренды были очень популярны в своих провинциях, поэтому бренд Фэн Юя там особо не продавался.

Хотя вентиляторы Wind and Rain все еще приносили прибыль, это происходило слишком медленно для Фэн Юя. В прошлом году он заработал несколько миллионов за 2-3 месяца, а в этом за тот же срок всего несколько сотен тысяч. Разница была слишком велика.

К счастью, Фэн Ю придумал решение. Безопасные вентиляторы.

Он мог подать заявку на патент. И тогда, не то, что маленькие заводы, даже большие не смогут повторить эту технологию. Только авиационный завод имел эту технологию сжатия воздуха, и Фэн Ю хотел, чтобы они минимизировали ее, создав миниатюрную версию оборудования для сжатия воздуха!

.....

“Управляющий Фэн, зачем вы позвали нас сюда? У нас какие-то проблемы с увлажнителями воздуха?”-озабоченно спросил Хоу Хайтао.

Теперь увлажнитель воздуха был для них как дойная корова. В принципе, Tai Hua Trading может продать каждый увлажнитель воздуха, произведенный на моторном заводе.

Внутренние показатели продаж росли, а зарубежный спрос уже превысил предложение. Авиационный и моторный заводы получали от высших руководителей за свою работу только похвалу. Хоу Хайтао уделил особое внимание этому проекту. Если все будет продолжаться так же хорошо работать в течение следующих 10 лет, нет, даже хотя бы 5, авиационный завод сможет заработать очень большую сумму!

"Директор Хоу, директор Ли, нет никаких проблем с продажей увлажнителей. На них все еще прослеживается хороший спрос. Однако, фабрике не нужно настраивать другую производственную линию для увеличения продукции. Иначе возникнет переизбыток предложения, и это станет пустой тратой ресурсов. Достаточно было бы сохранить статус-кво. В любом случае, у нас есть патент, и мы все равно будем контролировать рынок. Я позвал вас обоих поговорить о другом. Вчера мне пришла в голову новая идея."

Когда Хоу Хайтао и Ли Шию услышали, что сказал Фэн Ю, они взволнованно уставились друг на друга. В прошлый раз он придумал ультразвуковой увлажнитель воздуха и принес их заводам много прибыли. Если его новая концепция будет вдвое лучше, чем увлажнитель, или

даже на 30%, они будут в восторге.

“Менеджер Фэн хочет снова работать с нами?”- Спросил Хоу Хайтао.

Ли Шию был немного недоволен: "почему мы не можем использовать НИОКР и ваш завод, чтобы изготавливать продукцию?"

На моторном заводе тоже было много специалистов. И НИОКР там было гораздо лучше, чем производство.

“Так было и в прошлый раз, не правда ли?”-Хоу Хайтао хотел сделать R&D. В последний раз, его фабрика за короткий срок начала изготовление увлажнителей, а моторному заводу нужно было выпустить продукцию ещё на следующие 10 лет.

Фэн Ю тут же взмахнул руками, чтобы остановить драку.

“Пожалуйста, позвольте мне договорить. Я слышал, что на авиационном заводе есть технология сжатия воздуха? Что подразумевает под собой технология турбонаддува?”

Хоу Хайтао сразу же гордо посмотрел на Ли Шию. Слышал? У него завода была эта технология, а что насчет твоего? У тебя она есть?

“Конечно. Мы использовали эту технологию в прошлом году. Он используется для модификации авиационных двигателей, повышения КПД и снижения расхода топлива. Зачем она вам на этот раз?”-Хоу Хайтао был озадачен. Что они могли сделать с этой технологией?

“У вас есть реактивные технологии?”

“Реактивные технологии? Хм, Мы авиационный завод, и мы строим самолеты. Как вы думаете?”-с гордостью ответил Хоу Хайтао и в то же время обратился к Ли Шию самодовольный взгляд.

Ли Шию уже кипел от злости, но на моторном заводе действительно не было этих 2 технологий, и он не мог конкурировать. Он утешал себя тем, что у каждой фабрики была своя специализация. Моторный завод концентрировался на моторах и электрических генераторах!

Однако оба директора все еще не понимали, что Фэн Ю собирается делать с этими двумя технологиями. Разработать новый тип реактивного двигателя? Именно этим и занимался авиационный завод.

Ли Шию задал вопрос: "менеджер Фэн, что вы хотите сделать?"

Фэн Ю посмотрел на них обоих и заулыбался: "Мы делаем новый тип электрического вентилятора!"

Что? Электрические вентиляторы?

Ли Шию и Хоу Хайтао откинулись на спинку дивана, как сдутые воздушные шары. Он хочет сделать электрические вентиляторы, используя технологию сжатия воздуха и реактивные двигатели? Какой человек сможет выдержать реактивный двигатель, выдувающий на него воздух?

Кроме того, электрические вентиляторы не были чем-то новым. Как их можно было сравнить с увлажнителями воздуха?

Фэн Ю увидел отсутствие интереса у них обоих и сказал: "Если мы разработаем этот вентилятор, он произведет революцию в индустрии электрических вентиляторов, а с помощью этой технологии можно будет создать много сопутствующих продуктов. Я гарантирую, что прибыль будет не меньше, чем от увлажнителей!"

Хоу Хайтао рассмеялся: "хватит шутить. Сяо Фэн, я знаю, что в прошлом году вы и моторный завод выпустили пластиковый электрический вентилятор. Моя фабрика покупала их. Вы хотите возродить свой бизнес электрических вентиляторов, но какое это имеет отношение этим технологиям?"

Фэн Ю уверенно улыбнулся: "я расскажу о новом продукте, который мы собираемся развивать дальше. Безлопастные вентиляторы. Название говорит сами за себя. У этого вентилятора не будет лопастей. Из-за того, что у него нет лезвий, на крышках не будет пыли, и его будет легко чистить, не боясь повредить пальцы. Даже если дети потрогают его, они не поранятся. Этот вентилятор будет безопаснее, чем любые другие на рынке.

Мы будем использовать двигатель, чтобы всасывать воздух в основание вентилятора, сжимать его с помощью технологии турбонаддува, а затем выпускать с помощью струйной технологии. Снаружи будет использоваться кольцевая головка на 16 градусов, выдувающая холодный воздух круговым движением, между воздушным потоком не будет пауз. Он также будет более ровным, и если мы сможем его хорошо развить, он будет потреблять меньше электроэнергии, чем обычные вентиляторы....."

Фэн Ю объяснял свою идею и использовал пластиковый таз для демонстрации, чтобы оба директора поняли, о чем он говорит.

Ли Шию На самом деле ничего не понимал, а Хоу Хайтао хмурился и все больше погружался в свои мысли. Он пытался представить то, что говорил Фэн Ю, у себя в голове. Это кажется интересным. Такой вентилятор действительно сможет производить постоянный ветер, используя всего лишь это 2 технологии. Но тогда его стоимость будет далеко не низкой. Не менее 100 юаней или даже больше. Сколько они смогут продать?

Лучше не брать это в голову. В любом случае, Фэн Ю будет платить за НИОКР и продажи готовой продукции. Авиационный завод будет отвечать только за НИОКР, а остальное уже их не касается. После разработки продукта они просто дождутся момента, когда начнут делить прибыль, и даже если ее не будет, они ничего не потеряют.

Независимо от того, что думает моторный завод, авиационный завод станет частью этого проекта!