Глава 175

Фэн Ю дал Майклу несколько советов. Его компания не должна фокусироваться исключительно на дизайне продуктов. Они могут обратить внимание на мебель и дизайн интерьеров. Это принесет им гораздо больше прибыли в будущем.

Этот совет очень вдохновил Майкла. Совсем недавно он понял, что зашел в тупик. Если у них не будет предложений по дизайну продуктов, они смогут использовать свои таланты в других областях.

Теперь, имея необходимые средства, они могли нанять больше рабочей силы, и развить компанию. Если бы они создали свой бренд и стали известными, они смогли бы увеличить свои ставки и количество заключённых контрактов. Этот Фэн-гений!

Неделю спустя, дизайн изменили в соответствиями с требованиями Фэн Юя.

Модель назвали Songjiang 1, она представляла собой 125-кубовый мотоцикл. В настоящее время на рынке были в основном 50-100 кубовые мотоциклы, а топливные баки имели от 12 до 15 литров. Тем не менее, Songjiang 1 имел резервный бак на 1 литр. Бензин не должен заканчиваться на полпути.

Сначала Фэн Ю хотел произвести 150 кубовый мотоцикл, но текущая политика заключалась в том, что любые мотоциклы, имеющие больше 125 кубов не разрешались к регистрации. Это было удобно в сельской местности, поскольку там было много незарегистрированных мотоциклов, а гаишники из той же деревни просто закрывали на это глаза. Но в городах все было иначе. Если мотоциклиста поймают, его оштрафуют и конфискуют транспортное средство.

Эта модель должна была конкурировать с самым продаваемым импортным мотоциклом Honda. Этот бренд уже был мировым производителем номер один. Он был очень популярен, и даже мотоциклы Советского Союза не могли с ним конкурировать.

При производстве Songjiang 1 не только использовались самые передовые технологии Советского Союза, но и подвески были самые усовершенствованные, не говоря уже о красивом внешнем виде. Он был гораздо лучше, чем мотоциклы Honda!

В нем использовались прямые балочные конструкции и опущенный топливный бак. Сиденье было больше и удобнее. Кронштейн сзади был особенным. Такого не было в мотоциклах из Советского Союза. Даже японцы редко делали кронштейны сзади.

Фара была большая и яркая. Подвеска действительно впечатляла. Фэн Ю проверил мотоцикл, проехавшись по неровной дороге. Он не чувствовал дискомфорта, этот мотоцикл не уступил бы мотоциклам из его предыдущей жизни.

Технологии Советского Союза были совершенны в этом аспекте. Японские мотоциклы разрабатывались для езды на своих дорогах, с их дорожные условия были лучше, чем в Китае. К тому же у них также были лучше уличные фонари, поэтому фары мотоциклов не были такими яркими. Однако в Советском Союзе все было иначе. Их технологии в этих областях хорошо подходили Китаю.

Самым значительным пунктом, влияющим на продажи, был внешний вид. Кроме топливного бака и сидений, остальная часть мотоцикла была красиво украшена.

У нынешних мотоциклов не было лобового стекла, а Фэн Ю сделал его. Лобовое стекло было невысоким, но оно могло защитить спидометр от ударов спереди.

Пластиковые детали были дешевыми, но не прочными, Фэн Ю бессердечно заявил, что кроме основных компонентов, все остальное должно быть сделано с использованием пластика. Это должно было уменьшить вес, и в то же время снизить стоимость.

Однако это предложение было отвергнуто всеми, включая ли Минде и Хоу Хайтао.

Почему Фэн Ю так любит использовать пластик? Электрические вентиляторы делали из пластмассы. Увлажнители тоже. Но это были бытовые приборы, так что это не имело большого значения. А сейчас речь шла о другом. Это был мотоцикл. Как они могут использовать пластиковые детали?

А что, если что-то сломается? Это первый мотоцикл, которые они произвели, и Фэн Ю хотел превратить его в продукт низшего качества? Даже если сам Фэн Ю не боялся опозориться, их репутация могла попасть под удар! Это стало бы позором для их заводов и даже города Бин!

В конце концов, только в лобовом стекле использовался пластик, все остальное было сделано из металла. Фэн Ю расстроился. Что плохого в использовании пластика? Это же одно и то же.

Кроме того, какой мотоциклист не будет осторожен во время езды? Кто-то станет нарочно во что-то врезаться? Если они действительно будут неосторожны и врежутся во время езды, какая будет разница между металлом и пластиком? Мотоцикл все равно будет поврежден. А заменить пластмассовые детали будет намного дешевле!

Фэн Ю и остальные, снова начали спорить, когда речь зашла о цветах мотоциклов. На этот раз, все хотели сэкономить деньги, а Фэн Ю, наоборот, хотел потратить больше.

Зачем использовать краску хорошего качества? Она не должна выцветать, легко царапаться и зачем вообще яркие цвета, вроде красного и синего металлика?

Что не так с армейским зеленым? Это самая распространенная краска на рынке, к тому же ещё и дешевая. Мотоциклы это всего лишь транспорт. При чем тут цвет?

Но Фэн Ю был непреклонен. Цвета должны быть яркими и способными привлечь внимание. Они должны заставить людей полюбить мотоцикл с первого взгляда. Это был решающий элемент, влияющий на продажи.

Ли Минде и остальные знали, что Фэн Ю лучше них разбирался в том, как продать больше. В этом плане его можно было даже считать экспертом. От его рекламы в CCTV и творчества в рекламных роликах взорвались умы всего населения.

Поскольку дело касалось продаж мотоциклов, Ли Минде и остальные перестали спорить и согласились использовать лучшие и более дорогие краски. Фэн Ю обещал, что их мотоциклы будут продаваться по всему Китаю и даже экспортироваться за границу!

Ли Минде, конечно, с этим не согласился и счел, что Фэн Ю был слишком оптимистичен. У него не было больших ожиданий, поскольку он считал, что конкурировать с уже популяризованными брендами мотоциклов было слишком рано. Если бы они смогли захватить рынок 3 провинций северо-восточного региона, он уже был бы удовлетворен. Если бы они могли экспортировать мотоциклы на юг, как сельскохозяйственные машины, это было бы чудом.

Фэн Ю немедленно заключил пари с Ли Минде. Tai Hua Trading возьмет на себя маркетинг этих мотоциклов, поскольку каналы распространения транспорта и сельскохозяйственных машин были разными. Фэн Ю гарантирует им показатели продаж и возьмет процент в качестве комиссионных.

Ли Минде в тот момент заметила, что Фэн Ю только и ждал шанса получить права на распространение мотоциклов. Когда он думал о его тактике продаж, он чувствовал, что ее стоит попробовать, но цель была слишком высоко!

2 производственные линии, если они будут работать на максимальной мощности, смогут производить не менее 200 000 велосипедов в год. Ли Минде подсчитал, что в первый год будет продано 100 000 единиц, и эта цифра увеличится более чем на 10% во второй год. Прежде чем завод сможет работать на полную мощность пройдёт не меньше пяти лет.

Раз Фэн Ю хотел получить права на распространение, ладно. В первый год должно быть продано не менее 120 000 единиц, а каждый последующий цель будет увеличиваться на 30 000 единиц. Тогда 200 000 единиц станут продаваться к третьему году. Ты осмелишься принять этот вызов?

Фэн Ю рассмеялся. Они не знали, насколько популярными будут мотоциклы в Китае. Хотя сейчас это будет не так, как после 2000 года, первый пик произойдет в начале 90-х!

Если мотоциклы Songjiang со своей производительностью и внешним дизайном не будут продавать, значит Фэн Ю впустую потратил своё возрождение!

“Управляющий Ли, я согласен на твои условия. Давай подпишем контракт.”

http://tl.rulate.ru/book/12677/704428