

“106 единиц!”

“Сколько?”-Ли Минде не мог поверить своим ушам.

“106 единиц!- повторил Директор.

“Это все было продано в торговом центре в городе Бин? За один день?”

Директор кивнул и продолжил: “За сегодня в торговом центре Донгли. Я не знаю почему, но люди из соседних городов и районов тоже приезжали сюда. Сегодня мотоциклы продавались за 18 000 юаней. Как может быть, что так много людей их покупают?”

Директор растерялся. Мотоциклы были очень дорогими, но, тем не менее, многие люди их покупали.

100 мотоциклов, которые они подготовили, были распроданы, и даже 6 витринных образцов кто-то купил. В конце концов, они закончились. В городе Бин так много богатых людей? Мотоциклы продавались почти за 20 000 юаней, но люди их покупали!

Фэн Ю теперь работал сверхурочно, сидя в своем кабинете. Продажи в первый день оказались даже лучше, чем он ожидал. Зима ещё не закончилась, но это никак не сказалось на продажах.

Пока не шел снег, люди могли ездить на мотоциклах, даже если было ветрено. В перчатках и толстом шарфе бояться было нечего!

Похоже, говорить людям, что цены на мотоцикл скоро вырастут, было эффективным инструментом повышения продаж. На рынке не было отечественных 125-кубовых мотоциклов, и их модель Songjiang была единственной в своём роде. Импортные мотоциклы имели 125 кубов, но средние цены на них были выше 25 000 юаней.

Сколько стоит 125-кубовый мотоцикл? Меньше, чем 6000.

Это было связано с тем, что рабочие были плохо знакомы с технологией, из-за чего страдала производительны, к тому же стоимость материалов была слишком дорогой.

Через некоторое время, работники станут работать эффективнее, и цену можно будет понизить. Фэн Ю хотел, чтобы себестоимость мотоцикла составляла около 3000 юаней. Производственные линии Советского Союза были очень продвинутыми, но эффективность была слишком низкой, они имели много потерь.

Но теперь это считалось нормальным. Мотоцикл, проданный Tai Hua Trading по цене дистрибьютора и все еще приносящий прибыль в размере 5000 юаней, был тем, о чем Ли Минде даже не смел думать в прошлом. Прибыль составляла почти 100%.

Когда Ли Минде впервые увидел себестоимость, он подумал, что это просто невероятно. Как может стоимость быть такой низкой? После вычета затрат, мотоциклы принесут больше прибыли, чем тракторы!

Фэн Ю сказал, что если люди раньше были готовы потратить более 10 000 юаней на мотоцикл, сейчас они решатся заплатить 20 000 за красивый дизайн и удобство. Сначала Ли Минде

подумал, что целевой сегмент, на который ориентировался Фэн Ю, слишком мал, и ему нужно увеличить прибыль.

Но кто бы мог подумать, что цены на их мотоциклы будут почти такими же, как на импортные, но станут продаваться лучше!

“Бу Чжиган, кто-нибудь из машинной компании приходил в магазин и отдавал приказы нашим людям?”

“Нет, но я видел, как некоторые из них слонялись вокруг. Они уехали, только когда мы распродали все мотоциклы. Они должны отчитываться перед Ли Минде. Будьте уверены, менеджер Фэн. Никто не может помешать продаже мотоциклов. Мы будем следовать только вашим инструкциям.”

Бу Чжиган был уверен в себе, хотя он и сам не ожидал, что мотоциклы будут так популярны. В городе Бин оказалось больше богатых людей, чем он ожидал. Но сейчас он думал только о мотоциклах. Если бы он не потратил все свои деньги на покупку акций, он бы спустил их на мотоциклы.

Внешне они были привлекательны и выглядели лучше, чем любые отечественные или импортные модели. Кроме того, реклама со знаменитостями, и рекламные ролики транслировались на CCTV. Теперь, врятели остались люди, которые не слышали о мотоциклах Songjiang.

“Отлично, подготовьте только 50 единиц для завтрашних продаж. Мы прекратим продажу после того, как они будут распроданы.”

“50? Менеджер Фэн, этого может быть недостаточно. Вы снова занимаетесь маркетинговой стратегией голода, как и с увлажнителями воздуха?”

Бу Чжиган вдруг вспомнил об этом. Когда они начали продавать увлажнители в торговые центры, Фэн Ю использовал этот метод, чтобы заставить потребителей думать, что если они не поторопятся, то не смогут купить увлажнитель, даже имея достаточно денег. Это должно было стимулировать покупательские желания тех, кто все еще думал покупать или нет.

Фэн Ю кивнул: “дистрибьюторы должны приехать завтра? Покажите им толпу в нашем торговом центре.”

На следующий день дистрибьюторы прибыли в город Бин, и хотя подписание контракта было назначено на следующий день, они решили сделать это поскорее. Они знали характер людей в торговом центре Тай Хуа. Если они опоздают, их могут прогнать!

Сначала многие из них все еще колебались, но после просмотра рекламы на CCTV, они сделали вывод, что это отличная возможность.

Изначально они думали, что и увлажнители не будут хорошо продаваться, но после того, как их показали на CCTV, продажи поднялись. Каждый из них получил огромную прибыль.

На этот раз Tai Hua Trading не только рекламировались на CCTV, но и наняли 3 лучших знаменитостей. Они слышали, что в следующем году будет новая реклама, уже с Болди Ченом и Чжу Симао. Им нужно всего лишь разместить некоторые депозиты, и тогда они смогут быстро окупить свои вложение в течение месяца!

Несколько дистрибьюторов, приехавших пораньше, отправились на место продаж, чтобы посмотреть как обстоят дела. Там была огромная толпа, и, хотя большинство людей просто смотрели, многие уже покупали мотоциклы.

Что? Так рано все распродали? Сколько мотоциклов здесь было? Сейчас только два часа дня.

50? С 9 утра и до сих пор? 50 мотоциклов были распроданы за 5 часов?

Что? Вчера они продали более 100 единиц к 5 вечера?

Если продажи мотоциклов могут быть настолько высокими в этом сельском городе, то в прибрежных регионах и более процветающих провинциях все должно пройти намного лучше!

.....

“Мы работаем вместе уже не первый раз. Я вижу несколько незнакомых лиц, но думаю, что вы все должны знать правила торговли Тай Хуа. Мы будем делить рынок по провинциям. Каждый месяц продажи не могут быть ниже 400 единиц. Цена поставщика 15 000 юаней. Мы будем платить дополнительные 5% от цены в качестве комиссии. Лучшие 3 дистрибьютора каждый месяц будут получать награды.....”

“Менеджер Ву, я хотел бы взять себе северо-западный регион. Но 400 единиц в месяц, немного завышенное требование.”

“Мэн, Цин, Тибет ... эти области немного отличаются. Мы поговорим с вами отдельно позже и предложим разумную квоту. Есть вопросы относительно других провинций?”-спросил Ву Чжиган.

“Управляющий Ву, если верить тому, что вы только что сказали, чем больше мы продадим, тем больше сможем получить комиссионных?”

“Совершенно верно. Не только лучшие 3 дистрибьютора за месяц будут вознаграждены. Но и Топ-3 продаж за год трже! Просто помните, что чем больше вы продадите, тем больше прибыли получите. Кроме того, на этот раз всем вам нужно только внести одноразовый депозит. Это должно предотвратить любые проблемы с денежными потоками.”

“Управляющий Ву, вам не кажется, что 500 000 юаней-это много?”

“Обратите внимание, сколько стоит товар, который мы вам посылаем? 400 единиц в общей сложности составят сумму в 6 миллионов, а вы говорите, что 500 000 юаней это много? Если вы не в состоянии оплатить депозит, вы можете уходить. Наша компания сама в состоянии настроить сбыт в провинции, которой вы занимаетесь!”- Крикнул Ву Чжиган.

Пока люди спорили между собой. Фэн Ю покачал головой. Похоже, придётся сделать все самому.