Глава 204

Ли Шицян увидел человека, выходящего из кабинета Фэн Юя, как раз когда сам собирался туда войти.

"Сяо Ю, кто это такой? Я никогда раньше его не видел.”

“Один босс из Ханчжоу. Его зовут Чжун Цинсянь. Я вложил немного денег в его компанию. А ты что опять тут делаешь? Разве ты не должен быть в больнице с моей сестрой?”

Совсем скоро должен был появиться Фэн Даньин. Еще месяц назад Ли Шицян отправил жену в родильный дом. Он подарил несколько коробок сигарет и немного денег руководителям больницы, и они приняли пациентку, которая должна была родить только через 28 дней. Ли Шицян теперь был очень занят. Он ездил туда-сюда, то в больницу, то в компанию. В конце концов, именно Фэн Ю помог ему решить эту проблему. Он дал еще денег самому главному человеку в больнице, и профессиональная медсестра по беременности и родам начала заботиться об этой “особой пациентке”!

Самым неприятным для Фэн Юя было то, что ему приходилось самому готовить ужин. У него не было выбора, так как он не мог привыкнуть к кулинарным навыкам Ли Шицяна! Что касается Вэнь Дунцзюня, то он умел только мыть посуду.

Ли Шицян сел на диван: "за твоей сестрой присматривают. Я приехал чтобы кое-что проверить. Сегодня контракт подписывают еще два франчайзи.”

Когда Ли Шицян говорил об этом, его лицо сияло от радости. Теперь бренд "Wind and rain" имел все больше и больше франчайзи. Компания даже не нуждалась в продавцах. Франчайзи упорно работали, чтобы повысить продажи. В настоящее время почти не было пустых грузовиков, возвращающихся обратно в город Бин. Было слишком много заказов. Почти 80% городов северо-восточного региона имели франшизы на бренд увлажнителей. Еще через 2 месяца эта цифра составит 100%. Компания стала номер один в трех северо-восточных провинциях. Через некоторое время бизнес расширится на юг, ближе к Пекину, или получит больше франчайзи из сельских городов региона. Ли Шицян был рад, что он решил начать этот бизнес.

“Шурин, если тебе завтра нечего делать, приходи и помоги мне подписать контракт с дистрибьюторами. Ву Чжиган вывел часть персонала из города, чтобы закупить товары.”

“Подписать контракт? У Tai Hua Trading есть новые продукты?"-Ли Шицян был удивлен. Они уже подписали все контракты.

“Я же говорил тебе об этом. Патент одобрен, но нам нужно сначала подписать контракты. В следующем месяце мы доставим товар.”- Фэн Ю передал брошюру Ли Шицяну. Тот посмотрел на неё и был ошеломлен. Он протер глаза и посмотрел на Фэн Юя. Этот вентилятор без лопастей был просто напросто электрическим вентилятором. Почему дистрибьюторская цена такая высокая?

……

“Мистер Чжао, я слышал, что в марте вы удвоили продажи мотоциклов.”

“Ха-ха-ха, Мистер Хуан, ваши продажи за март тоже очень неплохие. Я не ожидал, что эти мотоциклы будут продаваться так хорошо, особенно учитывая их цену.”

“Господин Чжао, господин Хуан, перестаньте уже хвалить друг друга. Все мы знаем, что вы заняли первую и вторую позиции по продажам. Но в этом году общая позиция продаж все еще не достигнута!”

“Конечно, Старина Джин. Ты просто расстроен, потому что мы не поздравили тебя с получением 3-го места в марте.”-Пошутил господин Чжао.

Эти дистрибьюторы были давними партнерами Tai Hua Trading. Поэтому компания позвонила им и сказала, что скоро запустят новый бытовой прибор. Эти люди сразу же бросились сюда.Они получали прибыль каждый раз, когда работали с Tai Hua Trading!

Эти люди весело болтали и обменивались информацией между собой. Когда Фэн Ю вошел в конференц-зал, все они сели прямо, и стало так тихо, что в комнате можно было бы услышать падение булавки.

Фэн Ю был удовлетворен дисциплиной своих дистрибьюторов. Даже самые свирепые люди должны были вести себя хорошо, находясь в Тай Хуа Трейдинг. Тот, кто не хотел подчиняться правилам, мог освобождать своё место. У компании и так была целая очередь из желающих стать дистрибьюторами!

"Это будет новейший продукт, запущенный компанией Tai Hua Trading. Безлопастные вентиляторы!”

Распространители посмотрели на брошюры и были озадачены. Что это такое? Форма верхней части цилиндра. Безлопастный вентилятор? Если у вентилятора нет лопастей, как он может создавать ветер?Образец вентилятора стоял прямо перед их глазами. Фэн Ю включил его. Верхняя часть вентилятора начинала медленно поворачиваться то влево, то вправо.

“Все чувствуют дуновение ветерка? Ветер от этого вентилятора более постоянен, чем от обычного электрического, к тому же он гораздо больше похож на естественный. Он будет пригоден и для старых, и для молодых. Кроме того, этот вентилятор имеет 2 скорости, а верхняя часть может поворачиваться на 1800 градусов. Это означает, что еще больше людей смогут наслаждаться приятным бризом! Он использует всего 40 Вт……”

Фэн Ю представил все особенности своего вентилятора, такие как безопасность, экономия электроэнергии, плавный постоянный ветер, простота очистки, уникальный внешний вид, высокие технологии и т. д. Глаза всех дистрибьюторов тут же засверкали.

Эй, этот вентилятор был действительно лучше, чем обычные!Они посмотрели на брошюру в своих руках и увидели цену для дистрибьюторов на последней странице. Сперва они подумали, что там была опечатка и на ней был напечатан лишний ноль!Но как мог Тай Хуа Трейдинг совершать такие ошибки?

“Мистер Сун из Шанхая, о чем вы хотите спросить?”-Фэн Ю указал на одного из дистрибьюторов, который поднял руку.Однако, все эти люди действительно знали правила. Они прекрасно понимали, что должны поднять руку, когда у них появляется вопрос!

“Управляющий Фэн, я увидел цену на последней странице брошюры. Там что, опечатка?”

После того, как кто-то задал этот вопрос, остальные тоже перелистнули на последнюю страницу и испытали те же самые эмоции! Фэн Ю поднял брови и медленно сказал:

"Нет, с ценой все в порядке. Я лично делал эту брошюру.”

Это правильная цена? Как такое может быть? Цена для дистрибьюторов составляла 1200 юаней? Тогда что насчет розничной цены? 1500 юаней? 2000 юаней? Кто потратит больше тысячи юаней на электрический вентилятор?Как бы вы ни описывали этот вентилятор без лопастей, он все равно был электрическим. Как он может быть таким дорогим? Один электрический вентилятор стоит в 20 раз больше, чем другие?

"Все считают, что это слишком дорого и никто не будет их покупать? Не берите в голову. Я не ожидаю, что вы много продадите. Эта цена действительно высока, поэтому розничная будет ещё выше. Наш целевой сегмент-очень богатые люди. Те, у кого есть деньги, чтобы купить кондиционеры, но они не в состоянии сделать это из-за отсутствия электричества……”-Фэн Ю говорил много, но распространители попрежнему сомневались.

Они были готовы потратить от 10 до 20 тысяч на мотоцикл, несколько сотен тысяч на небольшой автомобиль, но они не были готовы заплатить несколько тысяч за электрический вентилятор.

Все дистрибьюторы не были настроены оптимистично, и Фэн Ю нахмурился. Этот тест провалился. Был ли Фэн Ю уверен в рынке? Теперь у него было два варианта. Первый - снизить цену до диапазона, при котором их будут покупать не только богачи. Розничная цена должна быть около 500 юаней. Другой вариант состоял в том, чтобы сохранить эту цену и посмотреть, осмелится ли какой-либо дистрибьютор принять этот вызов!

http://tl.rulate.ru/book/12677/750628