

Все контракты оказались подписаны. На столь, по их мнению, не выгодные условия согласились даже те дистрибьюторы, которые занимались непопулярными северо-западными регионами. Наверняка это произошло потому, что Фэн Ю дал этим провинциям отличные преимущества. Им не нужно было достигать целевых показателей продаж!

Теперь, в Китае, разрыв между богатыми и бедными регионами был слишком очевиден. Развитие прибрежных районов шло гораздо быстрее, там было больше возможностей и богатых людей. Западные провинции жили в настоящей нищете. Развитие промышленности, сельского хозяйства и бизнеса было недостаточным, и многие люди зарабатывали менее 300 юаней в год.

Некоторые даже не могли прокормить себя. В таких районах, конечно, все еще жили богатые люди, но их было очень мало. К тому же там ощущалась острая нехватка электричества. Местные органы власти не могли установить людям кондиционеры. А Фэн Ю и дистрибьюторы подумали и поняли, что безлопастные вентиляторы можно продать правительственным учреждениям этих районов. Это то же самое, что произойдет в будущем с продажей компьютеров. Когда местные правительственные учреждения видели, что другие учреждения покупали компьютеры, они начинали делать то же самое.

Однако местные власти совсем не заботились о том, чтобы научить своих сотрудников пользоваться компьютером или о том, что компьютер стоил столько же, сколько годовой запас бумаги. Если один город начнет покупать их оптом, то соседние города последуют его примеру, как и районы под городским управлением. Компьютеры, покупаемые правительственными учреждениями, пользователи сети часто называли антиквариатом. Они всегда были устаревшими и переоцененными. Государственные учреждения, конечно, были готовы тратить на них деньги, так как платили они не из своего кармана, но что-то они все равно хотели оставить себе, поэтому покупали все подешевле! Дистрибьютор, который взял на себя северо-западную провинцию, думал именно об этом. Он был уверен, что сумеет убедить местное правительство закупить партию вентиляторов.

Новый завод в Гуандуне начал производство, и все шло гладко. Мастерских было много, а помещений и рабочих пока что хватало. Никаких задержек в производстве увлажнителей и вентиляторов быть не должно.

.....

Через несколько дней Фу Гуанчжэн снова приехал в Бин. Он хотел поговорить с Фэн Юем о продажах за рубежом. Им было нужно, чтобы в рекламе продукции снялась какая-нибудь знаменитость. Поэтому Tai Hua Trading пришлось согласиться инвестировать в эту рекламу и подписать контракт со звездой.

“Брат Фу, все это время ты много работал.”

“Ха-ха-ха, моя семья нашла мне двух помощников. Я оставил все на них. Это ты много работал. Ты разобрался с продажами по всему Китаю за столь короткое время.”-Они оба обменялись любезностями, и тогда, Фэн Ю спросил: “брат Фу, ты здесь не для того, чтобы просто поболтать со мной, верно? Говори, что хотел.”

Фу Гуанчжэн рассмеялся: “наши увлажнители и вентиляторы в Китае рекламировались знаменитостями. Как ты думаешь, нам стоит нанять несколько звезд, чтобы сделать рекламу

для зарубежного рынка?”

Фэн Ю приподнял бровь. Он знал, что хотел сказать Фу Гуанчжэн. Гонорары зарубежных знаменитостей были гораздо выше, чем в Китае. Фу Гуанчжэн просто беспокоился, что Фэн Ю не согласится, и поэтому пришел поговорить лично. Если бы они выбрали правильную знаменитость для рекламы своих продуктов, продажи бы значительно увеличились, и они могли бы окупить гонорары. Фэн Ю никогда не откажется от такой идеи.

“Брат Фу, я думал, что это какое-то важное дело. Мог бы просто позвонить по телефону. Да, я абсолютно с тобой согласен.”-Фу Гуанчжэн оживился: -“это здорово. Но бюджет будет довольно высоким. Я решил подписать контракты с голливудскими звездами. Цена может достигать 2 миллионов долларов за год. Но я все рассчитал. Мы получим не менее 3 миллионов прибыли!”

Потратить два миллиона долларов ради трёх миллионов долларов прибыли? Фэн Ю нахмурился. Он подумал, что хотя они получают прибыль, эта прибыль слишком мала. По сравнению с Чжу Симао и остальными, она была ну слишком низкой! Увлажнители воздуха и вентиляторы без лопастей были монополистическими продуктами. Подобных продуктов на рынке не было. Потратив 2 миллиона долларов США, они должны получить более 4 миллионов долларов США прибыли.

“Кого ты выбрал? Какой географический район решил охватить?”- Спросил Фэн Ю.

“Мы хотим Лима Бейсингера или Майкла Китона. Их Фильм "Бэтмен" в прошлом году был самым кассовым фильмом в Европе и США. У них просто бесчисленное количество поклонников в Европе, США и Азии. Я думаю, что они даже могут быть известны по всему миру.....”-Фу Гуанчжэн много говорил, а Фэн Ю думал. Кто эти две звезды? Он и раньше слышал их имена, но у него не сложилось о них никакого впечатления. Будущие работы этих двух звезд будут не слишком известными, либо же они перестанут сниматься в блокбастерах! Эти две человека, которых рекомендовал Фу Гуанчжэн, могли быть очень известны в прошлом году, но в этом году их популярность должна уменьшиться. А в будущем она только продолжит падать. Это все равно, что подписать форварда, который на данный момент был в своей лучшей форме.

Однако после подписания контракта состояние игрока с каждым годом будет только ухудшаться, а вам все равно придется платить ему прежнюю зарплату! Если им нужно заполучить знаменитость, то они должны найти тех людей, у которых есть потенциал. Они не могут просто подписать контракт без тщательного отбора. Например, Яо Мин подписал контракт с компанией Pepsi. Но спортсменам не разрешалось пить газированные напитки.

Когда Яо Мин сломалась кость, в газетах появилась статья, в которой говорилось, что его перелом как-то связан с Pepsi. Журналисты утверждали, что Pepsi оказывает влияние на кости и на работоспособность спортсменов. В статье говорилось, что Яо Мин пил пепси, и именно поэтому у него случился перелом. В конце концов, коммерческая стоимость Яо Мина резко упала, а продажи Pepsi всерьез пострадали. Фэн Ю смотрел вниз, напряженно думая о том, какие звезды кино, которые еще не были известны, скоро станут очень популярными. Он увидел ножницы на столе и вдруг вспомнил об одном человеке. Джонни Депп, Эдвард Руки-Ножницы! Робот с эмоциями. Он представлял собой высокотехнологичные инновации. Это как раз подходило под концепцию их рекламы. Джонни Депп уже был небольшой знаменитостью в США, но пока что всего лишь второсортным актером. Фильм "Эдвард Руки-ножницы" покажут позже в этом году и он получит несколько наград. Джонни Депп будет номинирован, а его популярность сильно взлетит. Он будет оставаться на слух в течение следующих нескольких лет, но потом все утихнет. Однако потом его роль Капитана Джека Воробья в "Пиратах

Карибского моря" придёт к тому, что он станет самой высокооплачиваемой кинозвездой в мире!

Глядя на плакат с изображением Болди Чэна, высунувшего голову из-под вентилятора без лопастей, Фэн Ю вдруг почувствовал, что ребенок подошел бы им даже больше. Он всех очарует, а также даст понять родителям, что этот вентилятор очень безопасный. Даже ребенок может просунуть в него голову!

Ребёнок отлично подчеркнет особенности безопасности продукта, которые соответствуют регламентам в США и Европе. Ребенок-актер. Один Дома, Маколей Калкин!

Фэн Ю поднял голову, посмотрел на Фу Гуаньчжэна и взволнованно сказал: "брат Фу, давайте возьмем на роль ребенка!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/750630>