

Фэн Ю был уверен, что продажи мотоциклов в этом году превзойдут 130 000 единиц. Во-первых, он запустил рекламу. Во-вторых, использовал хитрый ход.

В Китае местные власти любили все сравнивать, конкурировать друг с другом и копировать фишки у других. Они не заботились об экономическом положении своей сферы. В их головах были преимущество мысли о себе. Если ты водишь Ауди, я не могу водить Сантану.

В первоначальной истории китайская дорожная полиция сменила оборудование в конце этого года. Все мотоциклы с колясками были утилизированы и заменены на импортные. Но Фэн Ю снова изменил историю города.

После его рекламной кампании продажи однозначно вырастут еще больше. Продажи в провинциях Лунцзян и Линь увеличились, и по большей части мотоциклы закупают для правительства. Продажи в провинции Лунцзян даже превысили продажи в провинции Гуандун.

Это подстегнуло дистрибьюторов из крупных провинций. Они хотели получить высшие награды по продажам в этом году, поскольку обещанные Фэн Юем подарки были очень соблазнительными.

Что касается экономики, средней заработной платы и численности населения, то провинция Лунцзян занимала одно из самых низких мест. Только западные провинции были ниже. Но теперь, продажи мотоциклов в Лунцзян шли лучше, чем в Гуандуне? Как это могут воспринять дистрибьюторы?

Они поспрашивали близких и выяснили причину внезапного роста. Все дело было в местных властях. Вы решили, что единственные это сделаете? Мы тоже все можем!

Дистрибьюторы начали тут же убеждать местное управление дорожной полиции приобрести побольше мотоциклов. Чем больше они продадут, тем больше комиссионных получат. Даже если они немного снизят цену продажи, то все равно получают больше прибыли.

Глядя на заказы дистрибьюторов на следующий месяц, Фэн Ю рассмеялся.

Все они были способными людьми. Исходя из показателей продаж за этот месяц, в следующем он удвоится!

Кроме того, ещё не все заказывали мотоциклы. Ближайшие два месяца станут пиком продаж. Возможно, что общий объем превысит 130 000 единиц ещё до конца года!

После 2000 года в Китае будет более 100 миллионов мотоциклов, и это не включая электрические велосипеды. Хотя здесь было более сотни мотоциклетных заводов, большая часть рынка была занята несколькими брендами. Самый продаваемый бренд продал более

миллиона мотоциклов, а остальные более 200 000.

В этом году, по оценкам Фэн Юя, мотоциклы Songjiang войдут в тройку лучших марок мотоциклов Китая. Лучшими все равно останутся Цзялинцзян. Их маленькие мотоциклы все еще были очень популярны в деревнях, а Хонда займёт второе место. Хонда была самым популярным импортным мотоциклетным брендом в Китае.

Несмотря на то, что это был только первый год развития Songjiang Motorcycles, Фэн Ю все еще не был доволен. Он должен быть первым и вытеснить все иностранные марки автомобилей с китайского рынка! Фэн Ю заказал у Кириленко еще 2 линии, связанные с производством мотоциклов. Он хотел выйти на рынок стокубовых мотоциклов.

Они были более экономичными по расходу топлива, чем 125 кубовые, а скорость была не слишком медленной. Фэн Ю решил построить две производственные линии в Цзин Лине. Город Бин в этом случае совсем не подходил. Многие дистрибьюторы жаловались на стоимость и время транспортировки.

Единственным его преимуществом было то, что он был близок к Советскому Союзу и в нем было удобно торговать. Но Кириленко заказал у Фэн Юя только 100 мотоциклов. Все дело было в том, что мотоциклы Songjiang были разработаны именно для китайцев. Советские люди сочли бы, что эти мотоциклы выглядят не очень красиво.

Фэн Ю использовал оборудование в качестве инвестиций для создания еще одного завода мотоциклов в городе Цзин Лин. На этот раз город был полон решимости использовать наличные деньги для пропорционального увеличения своих инвестиций. Город не хотел, чтобы Фэн Ю разбавлял их акции.

Он также уже дал задание инженерам-мотоциклистам. Они могут временно остановить НИОКР более мощных мотоциклов. Сейчас лучше заняться более простыми моделями.

Фэн Ю решил, что он будет производить 100-кубовые мотоциклы позже. Пока что у него не было никаких планов на 150-кубовые мотоциклы, поскольку Китай до сих пор не разрешал ездить на них по дорогам. После того, как планы будут утверждены, начнется производство.

Но инженеры не понимали, почему Фэн Ю хочет, чтобы они исследовали 75-кубовые и 50-кубовые двигатели. Другие люди начинали с маленького, переходя к большему, но Фэн Ю сделал наоборот. Он хочет делать мотоциклы поменьше? Это движение назад.

50-кубовый Jialing продавался хорошо, и за год было продано более 200 000 единиц. Но может ли их прибыль сравниться с Songjiang motors?

Они не знали, что Фэн Ю решил ввести в оборот мотоциклы и скутеры.

Скутеры уже появились в Японии, но реакцию вызвали неоднозначную. В Японии инфраструктура общественного транспорта была превосходной, а автомобильная промышленность-хорошо развитой. Это ограничивало рост их мотоциклетного рынка.

Целевой сегмент рынка скутеров составляли дамы. Они могли бы ездить на скутерах, даже надев юбку.

Но в Японии женщины имели более низкий статус, и большинство из них не работали, и им не нужно было куда ездить. Кроме того, в Китае считалось, что семье уже повезло, если она имела один мотоцикл. Мужчины не захотят покупать такие низкоскоростные скутеры. Единственным рынком, где хорошо пойдут продажи, был Тайвань.

В Китае пока что продавались только стандартные велосипеды. И хотя с 1993 года скутеры станут чрезвычайно популярны, Фэн Ю не хотел ждать до тех пор, пока это произойдет.

Кроме того, методы, используемые для создания мотоциклов и скутеров, могут быть использованы для электрических велосипедов. Немного изменения технологии они смогут начать производить и их.

После 1993 года Китай станет первой страной в мире по продажам мотоциклов. А с 2000 года Китай номером один в мире по продажам электрических велосипедов. Как Фэн Ю мог отказаться от такого шанса?

Теперь он работал даже на моторном заводе. Там разрабатывались мощные свинцово-кислотные и литий-ионные аккумуляторы.

Свинцово-кислотная батарея по большей части будет использоваться в будущем для электромобилей. Литий-ионные аккумуляторы для электронных продуктов, вроде батарей смартфонов.

Моторный завод сам занимался исследованиями и разработкой аккумуляторов. Даже если бы Фэн Ю решил инвестировать в них деньги, моторный завод не продал бы ему патент, но Ли Шию сказал, что они могут поделиться технологиями. Фэн Ю остался этим доволен.

Ему, конечно, было жаль, что моторный завод не имел планов по разработке щелочных аккумуляторов. Они считали, что это не выгодно, к тому же у них не было достаточно инженеров, которые могли бы поработать над этим.

Еще через два года бытовая техника, вроде телевизоров, войдет в эру дистанционного управления, и появится много электронных игрушек. Не берите в голову. Фэн Ю не может заниматься всеми прибыльными делами сразу. Он должен оставить хоть что-то остальным.

Сейчас его больше всего беспокоили продажи вентиляторов без лопастей.

Лето еще не наступило, и продажи шли не очень хорошо как на внутреннем, так и на внешнем

рынке. Даже семья Фу начала волноваться.

<http://tl.rulate.ru/book/12677/756791>