

Хотя Фэн Ю все объяснил Фу Гуанчжэну, тот все равно был уверен, что это невозможно. Он предполагал, что они могут догнать продажи Sony за год, но превзойти эту компанию за 6 месяцев было слишком сложно!

Что за компания эта Sony? Это лидер рынка электронных продуктов! В прошлом году AIWA все еще принадлежала Sony. Если AIWA смогла превзойти Sony, то почему Sony продала свои акции Aiwa Фэн Юю?

Фу Гуанчжэн считал, что Фэн Ю был настроен слишком оптимистично. Даже если Sony не будет ориентироваться на китайский рынок, исходя из показателей в западных странах, Sony рано или поздно станет лидером рынка в Китае.

Фэн Ю велел Фу Гуанчжэну сказать торговцам все то, что он предложил. Если дилеры примут эти условия, тогда все в порядке. Если нет, то Фу Гуанчжэн будет использовать свои собственные методы.

Он на некоторое время задумался и даже не вернулся обратно в Гонконг, а пригласил всех дилеров в город Бин на переговоры. Таким образом, он сможет обсудить все вместе с Фэн Юем.

Когда дилеры узнали, что появился новый бренд Walkman, который ищет новые точки продаж, они тут же заинтересовались и решили поработать вместе, чтобы постараться извлечь из этой сделки максимальную выгоду.

В конце концов, именно у них были каналы распределения продаж. Если они будут работать вместе, то смогут увеличить свою прибыль.

Когда дилеры были уведомлены, что встреча состоится в городе Бин, им в голову тут же пришёл один человек. Парень с плохим характером, который сразу же выгонял всех из комнаты, если был в плохом настроении. Однако его продукция продавалась очень хорошо, и все дилеры заработали много денег, работая именно с ним. Их успех теперь можно сказать был обязан этому парню.

Когда они начинали свою деятельность, в Китае было по меньшей мере от 800 до 1000 дилеров. Но лишь немногие из них обогнали остальных торговцев. И все это благодаря продукции его компаний. Все эти торговцы стали известными людьми в своих провинциях.

Когда кто-то упоминал их имена, первая мысль, которая приходила людям в голову, была о том, что этот дилер был успешным и очень богатым бизнесменом!

.....

“Мистер Хуан, вы знаете об этой гонконгской компании "Айва"?”

“Хотя я живу в Гуандуне, я никогда о ней не слышал. Что это за бренд AIWA? Новая компания электроники?”

“Гонконгская Компания Айва. Должно быть она зарегистрирована в Гонконге. Но тогда почему эту встречу проводят на севере? Вы думаете.....”

“Вы хотите сказать, что эта компания имеет какое-то отношение к Тай Хуа?”

“Это вполне возможно.”

“Но тот, кто связался с нами, не из "Тай Хуа Трейдинг".”

“Тогда как же эта компания получила наши контакты?”

Эти дилеры были знакомы друг с другом, и сейчас он. пытались выяснить, кто был боссом этой гонконгской компании Aiwa. Ведь ни один из них никогда не слышал о ней раньше.

.....

“Всем привет, Я генеральный директор гонконгской компании "Айва" - Фу Гуанчжэн. Я пригласил всех вас сюда, чтобы поговорить о бренде Aiwa Walkman и распределении продаж. Вы-самые успешные дилеры в своих провинциях, и я верю, что наше сотрудничество будет беспроблемной ситуацией для нас всех...”

Для этой встречи Фу Гуанчжэн арендовал конференц-зал. Он не стал пользоваться конференц-залом "Тай Хуа Трейдинг". Он предпочёл свою обычную тактику и сначала похвалил дилеров, а уже затем начал представлять свою продукцию. Он надеялся привлечь внимание этих торговцев, чтобы они согласились с ним работать.

Но по прошествии некоторого времени, у этих людей не появилось к нему интереса. Некоторые даже зевали.

Фу Гуанчжэн начал нервничать. Что же все-таки происходит? Может быть, эти Walkman не привлекали их? Если дилеры не заинтересованы, то как он будет вести переговоры дальше?

“Менеджер Фу, просто скажите нам оптовую цену, и мы решим, как поступать дальше.”-Лениво сказал кто-то из дилеров.

"150 юаней за единицу.”

“Что входит в эти 150 юаней? Просто плеер?”

“Еще наушники и образец кассеты.”-Объяснил Фу Гуанчжэн.

“Это стандартные аксессуары. Значит, что оптовая цена составляет всего 100 юаней. Тогда кто же будет нести транспортные расходы?”-Спросил кто-то еще.

“Вы сами. Я пришлю Walkman в порт в Шэньчжэне. Они импортные, так что это совсем не дешево.”

"Walkman на рынке продаются по цене от 150 до 230 юаней. Вы установили высокую оптовую цену и плюс затраты на перевозку, хранение, рекламу и т. д., наша цена составит больше 170 юаней. Тогда за сколько же мы должны их продавать розничным торговцам? Какая розничная цена? У вас новый бренд, а вы хотите установить розничную цену выше, чем на новейшую модель Walkman от Sony? Вы думаете, люди будут это покупать?”-закричал Кто-то.

“Кроме того, я считаю, что вы должны сами платить за маркетинг и продвижение. Оптовая цена должна быть снижена до 120 юаней. Я уверен, что вы по-прежнему будете получать высокую прибыль. Walkman - это просто электронная плата с некоторыми магнитными компонентами. Какие затраты вы несёте за производство?”

“Совершенно верно. Ваша компания также должна оплачивать транспортные расходы, и вы должны отправить плеере в те места, куда мы скажем. Мы не будем платить за перевозку.”

.....

Эта группа торговцев не переставала выкрикивать свои условия. Они были крупнейшими китайскими дилерами бытовой техники. Они продавали даже продукцию государственных предприятий. Когда они работали вместе, все фабрики должны были склониться перед ними и принять их условия.

Фу Гуанчжэн покрылся холодным потом. Он пожалел, что послушал Фэн Юя и встретился со всеми торговцами вместе. Он должен был провести переговоры один на один. Было очевидно, что они в сговоре.

Похоже, ему нужно раскрыть свой последний трюк в рукаве!

“Все, Пожалуйста, успокойтесь. Разве всем вам не интересно, как я получил ваши контакты и почему эта встреча состоялась в городе Бин? Это благодаря компании Тай Хуа!”

Дилеры посмотрели друг на друга. Тай Хуа? Так оно и оказалось. Вот дерьмо.

Вдруг один из торговцев закричал:-"Вы не из Тай-Хуа Трейдинг. Не думайте, что, после этих слов, мы снизим наши требования.”

“Действительно. Таковы все наши условия. Если вы не принимаете их, ищите кого-то другого.”

“Совершенно верно. Я посмотрю, кому еще вы сможете продать свою продукцию!”

“Хм! Мы не будем этим заниматься.”

“Совершенно верно. Если вы не примете наши условия, мы не будем продавать вашу продукцию!”

Внезапно дверь открылась, и в комнату вошел молодой улыбающийся человек: -“Вам всем неинтересно это предложение? Хорошо, тогда я поищу кого-нибудь другого.”

В конференц-зале внезапно воцарилась тишина. Теперь можно было услышать, даже как упала булавка. У всех торговцев, которые только что кричали, было странное выражение лица.

Как он здесь оказался?

<http://tl.rulate.ru/book/12677/801109>