

Все высокомерные дилеры тут же напряглись и задрожали. Было очевидно, что они боятся этого человека.

“Управляющий Фэн, что вы здесь делаете?”-улыбнулся и спросил толстяк Хуан из Гуандуна.

“Менеджер Фу-мой друг, а Айва Уолкман-наш продукт. Почему бы мне не быть здесь? Если бы я не присутствовал на этой встрече, вы все лишились возможной прибыли.”-улыбнулся и небрежно сказал Фэн Ю, однако его слова заставляли дилеров чувствовать огромное давление.

Все они знали характер Фэн Юя. Если они продолжают так себя вести, он наверняка разозлится.

А когда Фэн Ю злился, дилер терял возможность продавать прибыльные мотоциклы, увлажнители воздуха и вентиляторы без лопастей. Теперь эти продукты продавались по всему Китаю. Фэн Ю вообще не нуждался в этих дилерах. Он мог быстро найти новых в любой момент. Их каналы сбыта больше не были для него важны.

Однако дилерам было любопытно, почему Фэн Ю не использовал бренд Wind and rain, раз этот Walkman принадлежал ему. Если бы он использовал свой популярный бренд, то продажи определенно были бы выше.

“Менеджер Фэн, мы просто пошутили. Все просто озвучивали свои условия. Обо всем можно договориться.”

“Неужели? Вот и хорошо. Я уж подумал, что раз не встречался со всеми вами около месяца, то вы забыли кто я такой. Поскольку обо всем можно договориться, то я назову вам свои условия. Мы представляем новейшую модель Walkman. Оптовая цена 150 юаней. Всем вам будет предложена минимальная цель продаж. Как только вы ее превысите, появятся уровни, за которые вы будете получать стимулы. Но, если вы не сможете достичь минимальной цели, то будете наказаны. Разумное условие, не так ли?”

“Да, да...”- все торговцы закивали головами, соглашаясь с ним.

“Вот и хорошо. Тогда я назову второе условие. Розничная цена будет установлена в пределах определенного диапазона. Дилеры сами выберут конечную цену. Но если я узнаю, что кто-то из вас продает Walkman не в этом ценовом диапазоне, то дилер, отвечающий за этот регион, понесёт ответственность!”-Фэн Ю сел на стул и скрестил ноги.

“Управляющий Фэн, каким будет диапазон?”

“От 230 до 250 юаней. Я все рассчитал. Из-за транспортировки вы потратите немного больше. Кроме того, существуют различия в развитии ваших провинций, поэтому размер потенциальных продаж будет отличаться. Вот почему я установил розничную цену в пределах

определенного диапазона. Вы сможете сами решить, какая цена подойдет вам лучше всего. Я также напечатаю "рекомендуемая розничная цена: 248 юаней" на упаковке Walkman."

Все эти люди были умными бизнесменами. Все они знали, о чем говорил Фэн Ю. Когда люди покупали дорогие вещи, они все еще были склонны торговаться. Даже если бы им удалось сэкономить 1 юань, они все равно остались бы счастливы.

"Рекомендованная розничная цена", напечатанной на упаковке, подразумевала, что эта цена была только предложена и не являлась окончательной. Если бы потребители были готовы принять эту цену, тогда все в порядке. Если нет, то дилеры могут что-то придумать.

Дилеры произвели мысленный расчет. Стоимость Walkman составляла не менее 170 юаней, а самое большее - 190. В итоге их доходы составят от 10 до 30 юаней.

Однако они не были удовлетворены даже такой высокой прибылью. Они знали, что Фэн Ю наверняка установит для них разные минимальные цели и награды.

Когда они начали продавать увлажнители воздуха, Tai Hua Trading предоставила им некоторые льготы на транспортировку. Но после этого в контракте на продажу электрических вентиляторов появились дополнительные условия.

Фэн Ю продолжил: "Все ли вы знаете, кто является целевым сегментом этого Walkman?"

"Молодежь. Они любят слушать музыку. Это определенно не старики и старухи." - Кто-то закричал.

"Хахаха..." все засмеялись.

"Ошибаетесь!" - взревел Фэн Ю.

Все тут же замолчали. Что? Мы ошиблись? Самый популярный бренд Walkman, Sony, ориентирован именно на этот сегмент. Что не так?

Кроме молодежи, кто еще стал бы покупать плеер? Walkman - это просто портативные музыкальные плееры с немного лучшим качеством музыки.

"Менеджер Фэн, Walkman-предназначены молодых людей, которые слушают музыку. Почему вы так решили?" - Кое-кто остался недоволен. Даже если вы менеджер Фэн, вы не можете быть правы абсолютно всегда.

"Хотя наш Walkman имеет лучшее качество звука, чем другие бренды на рынке, наши Walkman - это обучающая система!" - Серьезно сказал Фэн Ю.

А? Обучающая система?

У всех торговцев отвисла челюсть. Даже Фу Гуанчжэн, стоявший рядом, был смущен. Walkman- всего лишь маленький музыкальный плеер. В нем не было даже функции записи. Как его можно использовать для обучения?

Кто слышал об использовании музыкального плеера в качестве обучающей системы? Что имел в виду Фэн Ю? Он что, шутит?

“Неужели вы ничего не понимаете? Господин Хуан, сколько лет вашему ребенку?”-Внезапно спросил Фэн Ю толстяка Хуана.

“13 лет. Он учится на втором курсе средней школы.”

“А ваш ребенок учит иностранные языки?”

“Конечно. В школе есть уроки английского языка. Но оценки у него не очень хорошие. Вот у сына управляющего Чжао - хорошие. Его сын всегда попадает в первую тройку класса!”-Когда речь зашла об оценках его сына, Толстяк Хуан не проявил обычного высокомерия.

Он был самым богатым среди этих торговцев, но когда они сравнивали своих детей, его сын был хуже всех. Это его сильно беспокоило!

А? Мы только что говорили о Walkman, почему теперь мы обсуждаем оценки моего сына?

“Господин Хуан, я могу это сказать, потому что хорошо говорю по-английски и по-русски. По моему опыту, чтобы изучать иностранные языки, нужно больше слушать и больше говорить.”- Фэн Ю сказал это и взял со стола плеер.

Больше слушать? Кассеты на иностранных языках?

“Мистер Хуан, если ваш сын скажет, что ему нужен плеер, чтобы слушать песни, вы купите его ему? А если ваш сын придет к вам и скажет, что ему нужен плеер, чтобы выучить английский?”

Глаза толстяка Хуана засияли: “конечно, я готов купить плеер, если это поможет ему в учебе! Менеджер Фэн, вы хотите сказать, что этот Walkman можно использовать, чтобы помочь студентам изучать иностранные языки?”

Фэн Ю хитро улыбнулся: “для родителей мы будем продавать Walkman именно таким образом. Мы ведь не можем контролировать то, что студенты делают с Walkman, как только они его купят.”

Все дилеры увидели новый горизонт. Если этот Walkman продавать таким образом, то большинство родителей купят его для своих детей.

Фу Гуанчжэн тоже был потрясен. Как Фэн Юю удавалось всегда придумать странные идеи для продажи своих продуктов? Если они будут продавать Walkman, как сказал Фэн Ю, то плееры разлетятся как горячие пирожки. Скоро школа снова начнёт работать, и это будет идеальный период для продаж!

Семья Фу занималась розничной торговлей уже много лет, но по сравнению с Фэн Юем, которому было меньше 20 лет, Фу Гуанчжэн чувствовал себя некомпетентным. К счастью, Фэн Ю был его другом!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/801110>