

Камеда Масао взволнованно обсуждал свои идеи с Фэн Юем. Он решил сотрудничать с кинокомпанией, которая купила его костюмы. К тому же в ней появился новый режиссер, который любил использовать подобный “реквизит” в своих фильмах.

Фэн Ю на самом деле не был заинтересован в деталях, и позволил Камеде Масао принимать все решения самостоятельно. В том числе он будет определяться с бюджетом, так как сам Фэн Ю мало что знал об этой отрасли рынка.

Камеда Масао по-прежнему считал, что в Японии у них слишком мало розничных магазинов. Он очень хотел увеличить количество своих торговых точек. Одного магазина в провинции было недостаточно. Некоторые более крупные районы, такие как Токио или Хоккайдо, нуждались по крайней мере в 3 или даже 5 магазинах. А густонаселенные провинции по крайней мере в двух.

Это означало, что им нужно будет построить более 30 новых магазинов. На каждый потребуется не менее 50 000 долларов США. Хотя цены на недвижимость в Японии упали, арендная плата тех мест, которые он хотел, нет.

Только на одни новые магазины нужно было почти 2 миллиона долларов. Завод по-прежнему нуждался в расширении и увеличении числа рабочих. К тому же существовали НИОКР, а также затраты на маркетинг. Камеда Масао произвел мысленный подсчет и выяснил, что ему нужно не менее 6 миллионов долларов. Придётся взять несколько кредитов.

Он был уверен, что захватит не менее 40% рынка Японии и станет лидером!

Рассказав Фэн Юю все свои планы, Камеда Масао посмотрел на него в надежде, что тот с ним согласится. Даже если Фэн Ю не вложит больше денег в его компанию, по крайней мере, он должен позволить ему взять кредит.

Не говоря ни слова, Фэн Ю достал свою чековую книжку и выписал чек на 10 миллионов долларов. Он повернулся к Камеде Масао и сказал ему, что тот слишком мелко мыслит. Чего он добьётся с такими маленькими деньгами?

Номер один в Японии? Хотя население Японии считалось высоким, можно ли сравнить ее с США или Европой? Камеда Масао не должен ставить свои цели только на одну область. Он должен смотреть дальше.

Например, развитие рынка Юго-Восточной Азии. Возможно, на китайский рынок войти будет нелегко, но он должен быть в состоянии открыть продажи в прибрежных районах, таких как Гуанчжоу или юго-восточные провинции. Эти места находились недалеко от Тайваня и Гонконга. Их экономическое развитие шло гораздо быстрее, и люди там с готовностью принимали все новое.

Гонконг, Макао, Тайвань, Малайзия, Южная Корея и др. Все эти страны были более развиты, чем Япония.

Фэн Ю похлопал Камеду по плечу: “Не бойся мечтать о большем. Чем больше твоя мечта, тем больше твой потенциал. Ты не можешь концентрироваться только на Японии. Это неправильно. Возможно, сейчас ты ещё даже не являешься номером один в своей стране. Но на самом деле гораздо проще быть компанией секс-игрушек номер один в мире.”

Камеда Масао подумал о том, что только что сказал Фэн Ю. Быть компанией номер один в стране сложнее, чем стать компанией номер один в мире? Что же это за теория такая?

“Ты меня не понимаешь? Я тебе сейчас все объясню. Основной рынок секс-игрушек можно широко разделить на 3 региона. Азия, Европа и США. Наши продукты хорошо воспринимают азиаты. Но задумывался ли ты когда-нибудь о США и Европе? Рынок там еще не развит. Почему бы компании не разработать продукты, которые подходят потребителям из этих регионов? Если ты сможешь захватить 30% европейского рынка, 30% американского рынка и 30% азиатского рынка, то захватишь более 20% мирового. Разве это не компания номер один в мире?”

Камеда Масао быстро заморгал. Судя по всему, то, что сказал Фэн Ю, имело смысл.

“Ну что? Теперь ты меня понял? Я хочу, чтобы ты создал дочерние компании в США и Европе. Тебе придётся построить там фабрики. Если не хватит денег, можешь взять кредиты. Если возникнут проблемы, скажешь мне. Я могу увеличить свои инвестиции. Посмотри на айву. Она была вся в долгах, когда я ее купил, общая сумма долгов составила более 8 миллиардов иен. Но Хэйтаро Накадзима сказал мне, что, когда все их заводы начнут работать вместе и будут производить новейшую продукцию, он сможет погасить все долги и у него еще останутся деньги. В Японии AIWA по-прежнему конкурирует с Sony. Но в других регионах доля рынка AIWA уже догоняет Sony. Продажи AIWA в Азии уже обогнали их главного конкурента. В следующем году AIWA обгонит Sony и в других регионах. AIWA будет компанией номер один на рынке Walkman!”

Фэн Ю использовал айву в качестве примера, чтобы доказать свою стратегию. У Камеды Масао было уверенное выражение лица.

Фэн Ю был готов в него инвестировать и доверил ему управление компанией. Совсем недавно он был безработным, а теперь стал настоящим акционером компании. Это произошло благодаря тому, что Фэн Ю верил ему и продолжал давать свои указания.

Он должен упорно трудиться ради своих собственных мечт, а также ради мечты Фэн Юя!

Если бы Фэн Ю знал, о чем сейчас думает Камеда Масао, он бы закричал ему прямо в лицо.

“Я не мечтаю стать боссом компании секс-игрушек номер один в мире!”

“Босс, теперь я все понял. Я обещаю вам, что в следующем году наши компании в США и Европе будут получать прибыль. В течение 3 лет наша компания будет занимать более 30%

мирового рынка! Кстати, я заметил, что в Гонконге и западных странах пользуются популярностью журналы. В Японии я использую фильмы для продвижения нашей продукции, а в других регионах буду давать рекламу в журналах.”-

Фэн Ю кивнул. Камеда Масао был блестящим человеком, но этого было недостаточно. У Фэн Юя все еще есть отличная идея, которую он ему не сказал.

“Камеда, а ты раньше смотрел какие-нибудь конкурсы красоты?”

Тот посмотрел на Фэн Юя с непонимающим выражением лица: "босс, вы хотите нанять этих королев красоты, чтобы они рекламировали нашу продукцию?"

“.....”

Фэн Ю: "о чем ты думаешь? Если бы ты мог нанять их без использования каких-либо незаконных средств, то пожалуйста. Но неужели ты думаешь, что это возможно? Я говорю о том, что мы можем организовать такие же конкурсы. Это будет похоже на прослушивание актрис. Но они должны использовать наши продукты и носить наши костюмы. Конечно, ты также сможешь организовать выставку, чтобы продемонстрировать всю нашу продукцию. Это даст отличный эффект. Секс-игрушки не являются незаконными, и здесь нечего стыдиться. Мы помогаем людям справиться со стрессом. Ты меня понял?"

Эмम्म..... Организовать выставку секс-игрушек?

Камеда Масао никогда не слышал, чтобы кто-то делал это, хотя правил, которые бы утверждали, что такого рода выставка запрещена - не было. Фэн Ю хотел, чтобы он организовал огромное шоу и пригласил другие заводы, средства массовой информации и посетителей. Это позволит не только продемонстрировать свою продукцию, но и увеличить объем продаж.

“Босс, я все понял. Будьте уверены, я сделаю все, что в моих силах!”

Камеда Масао решил, что он должен достичь того, что пообещал Фэн Юю гораздо раньше. Он обязан сделать шестое чувство самой популярной компанией секс-игрушек в мире!

О кстати, когда Фэн Ю просматривал каталог их продукции, он выглядел так... как будто хотел сам ее опробовать. Может, попросить Йошико остаться после ужина?