1 июля многие рекламные слоты на каналах видеонаблюдения были заменены на VCD-плееры Wind и Rain, а также рекламные ролики VCD-плееров Aiwa.

Все зрители почувствовали, что эти рекламные ролики были развлекательными. Небольшой VCD был помещен в плеер, а чистое видео проигрывалось на телевизоре. Это было похоже на проигрыватели видеокассет.

Самым удивительным для зрителей было то, что VCD. Он был намного меньше, чем Video Cassette Tapes и LaserDisc, и изображение было более четким, чем кассетные ленты, а качество было почти на одном уровне с LD.

VCD можно было хранить в небольшой коробке для удобства хранения. Зрители также заметили, что в плеере VCD есть функция караоке.

Сунь Нан и На Йин с радостью подпевали своей песне, а их музыкальные видеофильмы звучали на экране.

Рекламным слоганом VCD Wind and Rain был: Wind and Rain Electronics, Технологии могут изменить нашу жизнь.

Рекламный слоган Aiwa VCD был: Aiwa Electronics, мастер по основным технологиям.

Эти два бренда продвигали схожие продукты и давали ощущение, что эти два бренда соперничают друг с другом. Несмотря на то, что рекламы было много, не так уж много людей купили VCD-плееры.

Через две недели после запуска плеера VCD, Фэн Юй знал, что ни один дистрибьютор не разместил заказ на следующий месяц. Реакция рынка была не такой восторженной, как он ожидал.

Фэн Юй был очень любопытен. Может быть, VCD был представлен раньше, чем предполагалось, и поэтому никто не заинтересовался этим продуктом? В его предыдущей жизни, только около 10,000 устройств было продано плеером Wan Yan VCD в первый год, когда они выпустили этот плеер VCD. Большинство из этих плееров были куплены другими электронными компаниями для исследования. Плееры VCD стали популярны и через 3-4 года!

Среди тех компаний, которые купили плееры VCD, японцы были первыми, кто сумел взломать код и подал заявку на патент. Они отняли у них прибыль. Но все осталось по-прежнему. Япония не подавала заявку на лицензию в Китае, и поэтому в Китае все еще было много компаний, конкурирующих друг с другом.

Вань Янь вскоре был побежден своими конкурентами в Китае. Среди этих китайских компаний более заметными были игроки Shinco и Aiduo VCD. Они также вышли из этой отрасли

благодаря внедрению DVD. Основной причиной было то, что эти две компании не знали, как модернизировать свои технологии.

Исходя из истории, плееры VCD должны быть представлены на рынке в следующем году, и было продано всего около 10 000 устройств. После этого продажи будут стремительно расти и через несколько лет заменят традиционные видеокассетные проигрыватели. Фэн Юй чувствовал, что его рекламные ролики были хорошо сняты, а маркетинг был агрессивным. Он также привлек знаменитостей, чтобы они одобрили его продукцию. Почему продажи не набирали обороты?

Похоже, было бы неплохо, если бы за первый месяц было продано 10 000 единиц. Но только VCD-проигрыватели Wind and Rain, ежемесячный объем производства составил около 50 000 единиц. На складе останется слишком много единиц. Возможно, ему даже придется остановить производство.

Маркетинга было недостаточно? Неужели потребители до сих пор не знают о преимуществах этой технологии VCD? Фэн Юй задался вопросом, а не продвигали ли эти дистрибьюторы этих игроков, основываясь на правильных точках продаж? Они должны были продавать эти проигрыватели в эти видеозалы. Эти места были первыми, кто купил VCD-плееры в своей предыдущей жизни.

Фэн Юй назвал Фу Гуанчжэн. Фу Гуанчжэн был возрождён. Наконец-то появился Фэн Ю. Эти игроки VCD продавались не так, как они ожидали.

Фу Гуанчжэн хотел обсудить с Feng Yu, стоит ли им также рекламировать свои фабрики за рубежом, чтобы вызвать интерес и в то же время снизить производственные показатели. По крайней мере, сейчас они не должны нести убытки.

……

"Может быть, мы неправильно позиционировали нашу продукцию? Мы позиционируем VCD-проигрыватели как караоке-машины. Но на самом деле это новый тип видеоплееров". спросил Цзянь Ванменг.

Фэн Ю ударил его по лбу. Может быть, он ошибся. Фэн Юй знал, как позиционировать свои продукты. Семьи за границей придавали особое значение семейным ценностям. Это было потому, что большинство людей не жили со своими семьями. Только по выходным они проводили семейные собрания.

Этот VCD-плеер можно продавать как семейный кинотеатр!

Он был дешевле, чем LD, а картинки были более четкими, чем видеокассетные проигрыватели. VCD также был меньше, чем LD и кассетные магнитофоны. В этом и должен заключаться

смысл продажи.

Нужно ли снимать рекламный ролик о сравнении качества изображения между VCD и видеокассетами? Или сравнение размера VCD и LD?

"Брат Фу, как мы можем быстро рассказать другим о преимуществах нашей продукции?" Фэн Юй спросил Фу Гуанчжэна.

Фу Гуанчжэн был удивлен. Всё это время Фэн Юй принимал все решения. Это был первый раз, когда Фэн Юй спрашивал у него совета. Он чувствовал гордость. У семьи Фу есть несколько способов сбыта продукции.

"Самым быстрым способом будет агрессивный маркетинг. Но мы уже разместили несколько объявлений на CCTV, и хотя количество объявлений невелико, это можно считать достаточным". По возможности поменяйте прайм-тайм рекламные слоты фанатов Wind и Rain Super, а также рекламу Aiwa Walkman со слотами VCD-проигрывателей".

"Нет проблем. Я поговорю с CCTV завтра". Фэн Юй кивнул. Так как это были все его продукты, было нормально поменять рекламу. В любом случае, все эти продукты были одного бренда.

"На самом деле, самый быстрый способ, чтобы новый электронный продукт был принят потребителями, это позволить остальным игрокам электронной промышленности принять этот продукт и заставить их похвалить преимущества этого продукта."

"Пусть наши конкуренты хвалят нас? Как это возможно?" Цзян Ванмен нахмурился. Кто бы похвалил своих конкурентов? Если бы это был он, он бы никогда так не поступил.

Фэн Юй вдруг спросил: "А что, если репортеры засняли, как они восхваляют или удивляются неосознанно? Или мы можем заставить их хвалить нас?"

"Брат Фэн, у тебя есть идея?" Фу Гуанчжэн посмотрел на Фэн Ю. Фэн Юй может придумать решение так быстро?

"Что ты думаешь, если мы организуем выставку? Мы также сможем представить нашу продукцию на некоторых зарубежных выставках".

"Выставке? За рубежом нет выставок, связанных с этой отраслью. Но есть некоторые в Китае. Однако масштабы невелики и не смогли бы привлечь эти крупные бренды из-за рубежа". Цзян Ваньменг был более знаком с этой индустрией. Он неоднократно посещал выставки некоторых сопутствующих товаров в Китае.

Фэн Юй улыбнулся и сказал: "Если нет выставок, то мы можем сами их организовать". Брат Фу, вы можете пригласить к участию в ней некоторые бренды электроники из Европы, США и

Азии? Было бы лучше, если бы вы могли пригласить несколько крупных брендов. Я буду поддерживать связь с Японией и Восточной Европой. Менеджер Цзян, вы пригласите эти электронные компании в Китае".

Если бы Фэн Юй пригласил японские компании через Айву, эти компании, скорее всего, приняли бы участие. Для Восточной Европы он может попросить Кириленко помочь. Кириленко не откажет в этой услуге Фэн Ю.

С отечественными компаниями в конкурсе примут участие более 100 компаний. Неважно, большая это компания или маленькая. Самое главное, чтобы участников было достаточно.

А? Такой большой масштаб, а за границей еще есть компании-участники? Это может быть на национальном уровне, и об этом нужно сообщать в новостях CCTV.

Выставка может проходить в Бинг Сити. Может быть, Город предоставит место проведения бесплатно. Выставочные стенды могут быть сданы в аренду, а это выгодный бизнес.

Но когда Фэн Юй предложил "Город Бин", Фу Гуанчжэн покачал головой. Он посчитал, что подходящих мест всего 3. Пекин, Шанхай и Шэньчжэнь. Город Бин был слишком неуместен, и его развитие нельзя было сравнить с 3 другими городами.

Фэн Юй также подумал об этом. Но он считал, что это будет самый быстрый путь для развития Бин-Сити. Если бы это был Пекин, Шанхай или Шэньчжэнь, ему все равно пришлось бы иметь дело с правительством. Было бы лучше, если бы правительство было одним из организаторов этой выставки. Это повысило бы качество выставки.

Если бы это был город Бин, ему нужно только рассказать Чжан Жуйцзяну о преимуществах организации этой выставки, и он его поддержит. Другие города, возможно, не окажут такой поддержки. Более того, это была прекрасная возможность для продвижения города Бин.

Трое из них поселились на месте проведения выставки и начали приглашать участников. Фэн Юй также вернулся в город Бин в тот же день, чтобы убедить Чжан Жуйцзяна.....

"Что? Ты хочешь провести выставку электроники? Международную выставку?"

"Нет, это Город или Провинция организовывает. Если вы собираетесь использовать название нашей страны для этой выставки, было бы лучше".

"Какая польза от этого?" Чжан Руйцян посмотрел на Фэн Юя. Неужели этот негодяй задумался об использовании города для рекламы своей продукции?

"Рекламировать наш город. Подумай об этом. Многие компании из-за рубежа и из других провинций приедут в город Бин. Это отличная возможность".

"Отличная возможность?" Чжан Руйцян посмотрел на Фэн Юя косоглазыми глазами. Он чувствовал, что это не так просто, как говорил Фэн Ю.

"Конечно. Теперь, компании, которые согласились принять участие в этой выставке, это японские Sony, Panasonic, Aiwa, Toshiba, Fujitsu и др. Есть также TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited), Acer и т.д. из Тайваня. Компании из США являются..... Это все ведущие международные бренды электроники в мире. С участием этих брендов в этой выставке, как вы думаете, насколько грандиозной она будет?".

Чжан Руйцян был ошеломлен. Хотя он и не слышал о большинстве брендов, упомянутых Фэн Юем, он слышал о Sony и Panasonic. Это все MNC, и Фэн Юй может их пригласить?

Эти японские компании не имели намерения участвовать в первую очередь, когда получили приглашение от Айвы. Но Хейтаро Накадзима объявил в своей телевизионной программе, что его компания разработала новый продукт, который скоро будет представлен на рынке. Он утверждает, что этот продукт изменит будущее, и Aiwa будет намного опережать другие японские компании по производству электроники.

Это было слишком самонадеянно и привлекло ярость других компаний. Sony и остальные компании также интересовались технологией VCD. Было ли это действительно так же хорошо, как то, что утверждает Heitaro Nakajima?

Еще одной причиной, по которой компании согласились участвовать, была демонстрация того, насколько продвинуты японские продукты. Они хотят показать китайцам, что японцы были самыми умными людьми на земле. Продукты, которые они производили, лучшие в мире.

В то же время, они хотят продвигать свои бренды и продукты, а также сломить доверие китайцев. Они также могут воспользоваться возможностью проникнуть на китайский рынок. Это убивало многих птиц одним выстрелом!

Особенно это было заметно, когда у японских компаний появились крупные бренды из Европы и США. Они хотят увидеть технологии от этих компаний и дать знать этим западным компаниям, насколько велики были японские продукты!

Поэтому надменные японцы согласились принять участие в этой выставке.

Затем Фу Гуанчжэн сообщила западным компаниям, что в этой выставке примут участие ведущие японские компании. Разве Вы не хотите принять участие? Западные бренды увидели, что Sony согласилась принять участие, и подтвердили, что уровень участия в этой выставке не низок. Более того, это была возможность для них выйти на китайский рынок. Там было более 1 миллиарда китайцев, и это был огромный рынок.

В течение 5 дней более 50 компаний ответили на приглашения и согласились принять участие. Они также прибудут на место проведения мероприятия раньше.

"Лидер, это будет самая успешная промышленная выставка в Китае, когда-либо организованная. Если эта выставка будет успешной, мы сможем продолжить ее организацию в следующем году и превратить ее в бренд". Это будет полезно для развития города Бин. Подумайте об этом, те крупные компании, которые приедут в наш город и увидят наши условия движения, промышленные разработки и т.д.". Эти компании могут инвестировать в некоторые фабрики или наши местные компании".

"Неужели все так просто?" Чжан Руйцян не смеет верить Фэн Ю. Картина, нарисованная Фэн Юй, была слишком красивой.

"Конечно, она проста. Более того, даже если эти компании не инвестировали сюда фабрики, они также привезут сюда много людей. Город также может зарабатывать на еде, жилье, трафике и т.д. Кроме того, стенд выставочной площадки не будет для них бесплатным. Им придется арендовать эти стенды. Эта аренда также будет стоить денег". Фэн Юй начинает соблазнять Чжан Руйцяна.

"Но в нашем городе Бин не так уж и много места для проведения этой выставки". Вы сказали, что в выставке примут участие более 100 компаний? Если один выставочный стенд составляет 5 SQM, то для проведения выставки понадобится не менее 1000 кв.м., если включить пешеходные дорожки. Где мы можем найти такое большое пространство?" Чжан Руйцян нахмурился.

Он уже интересовался этой выставкой, но в Бинг-Сити нет такого большого конференц-зала. Как они могут проводить эту выставку?

Фэн Юй вздохнул. В Городе Бин до сих пор нет выставочного центра. Провести такую большую выставку будет сложно. Единственное решение сейчас - построить сарай над футбольным полем. Но это будет слишком низкий класс и повлияет на имидж Бинг-Сити. Это также повлияет на репутацию Китая.

Секретарь Лю случайно вошел в кабинет с чаем Фэн Юя, и перед тем, как сказать, он засомневался: "Лидер, я знал место, достаточно большое, чтобы принять у себя эту выставку."

"Понимаете? Где оно?"

"В районе Донгли есть недавно построенный торговый центр. Он состоит из 5 этажей и имеет более 500 квадратных метров на каждом этаже. Сейчас строительство только завершено, и он не работает. Этого должно быть достаточно. Но это считается имуществом провинциального правительства".

Чжан Руйцян был очень рад: "Я это улажу! Помогите мне собрать всех руководителей города. Встреча состоится через 30 минут. Также пригласите на встречу руководителей Китайского агентства по продвижению инвестиций, Министерства градостроительства и развития села, Департамента полиции, Министерства охраны окружающей среды, Министерства внешней торговли".

"Подождите, мэр Чжан, нет необходимости в Министерстве градостроительства. Дочерняя компания "Бинг Сити Фармасьютикал" "Девелопмент Недвижимости" также хорошо справляется с ремонтом. Мы можем позволить им обустроить место встречи". Фэн Юй остановил секретаря Чжан Руйцяна.

Чжан Руйцян покачал головой: "Вы не упустите ни одного шанса заработать деньги. Хорошо. Не уведомляйте Министерство градостроительства. Иди и позвони им. Скажи, что я накажу того, кто опаздывает".

Чжан Руйцян задал Фэн Юю еще несколько вопросов, например, какие страны участвуют и есть ли у них плохие отношения с Китаем. Было ли что-нибудь, на что ему нужно обратить внимание и т.д.

Фэн Юй вспотел. Он не знал, что организовать выставку так сложно. К счастью, он не пытался провести выставку сам, иначе могли возникнуть неприятности.

Первый этаж будет пустым, а 2-5 этажи будут выставочными площадями для компаний. Для своих компаний Фэн Юй зарезервировал лучшее место рядом с лестницей. Остальные стенды будут расположены после прибытия представителей компаний.

Просьба Фэн Юя повесить баннеры была отклонена Чжан Руйцяном. Если вы начнете вешать баннеры, то остальные последуют за вами. Выставка будет очень грязной.

Фэн Юй почувствовал жалость. Но не должно быть проблем, если он будет спонсировать два огромных шара, как фонари, у входа. Это бесплатно и имеет праздничное ощущение.

"Никаких баннеров!"

"Без проблем". Фэн Ю ответил немедленно.

Ему нужно повесить баннеры? Он может просто напечатать логотип "Ветер и дождь" на шарах. Это следует считать преимуществом домашней земли.

Ах да, красную ковровую дорожку следует проложить у входа, ведущего в выставочный зал, а рядом с ней будут рулоны цветочных корзин. Это сделает место лучше. Я также буду это спонсировать.

Нельзя ли на ковре печатать тексты? Нет проблем. Я также не хочу, чтобы люди наступали на бренды моей компании.

Никто ничего не говорил о том, чтобы не позволять формулировкам быть на цветочных корзинах. Компания, которая контролировала создание этого места, принадлежит Бинг Сити Фармасьютикал Корпорейшн. Осмеливаются ли они пойти против приказов Фэн Ю, их

заместителя генерального директора?

Хм… должны заставить их убедиться, что кабины "Айва", "Ветер", "Дождь" и т.д. были установлены не так, как остальные. Наши кабинки должны оставить глубокое впечатление у посетителей и выдающихся.

Чжан Руйцян уехал на встречу, а Фэн Юй вернулся в Тай Хуа Трейдинг, чтобы подготовиться к их стендам…….

http://tl.rulate.ru/book/12677/955935