Глава 19

- У меня есть план, - сказал он, без малейших признаков каких бы то ни было эмоций. – Я хотел бы начать контратаку с флангов. На «Сы Мэйцы».

Линь Цянь моргнула. Первым, о чем она подумала, было то, что у Ли Чжи Чэна ноль опыта в бизнес-мире. Контратака о которой он говорил… что это вообще могло значить?

К тому же он говорил об атаке с флангов, видимо, подразумевая этим поиск альтернативного подхода, позволяющего обойти противника со стороны.

В принципе, она могла припомнить несколько ярких примеров схожей тактики из мирового бизнеса. За границей, к примеру, это был «Broiling vs. Frying» Burger King, который смог поймать KFC и McDonald's в так называемой слепой зоне. В Китае же имелся SF Express, предоставляющий самые быстрые услуги доставки посылок авиапочтой. И хотя компания появилась значительно позже своих конкурентов, она смогла не только их обогнать, но и стать самым узнаваемым брендом в индустрии экспресс-доставки.

В первом случае McDonalds и KFC, возможно, просто не додумались запатентовать свои обжарочные установки, используемые по всему миру, поэтому им оставалось лишь наблюдать, как этим пользуется Burger King, чтобы разрастись в достаточно серьезного конкурента. В последнем же случае остальные китайские компании экспресс-доставки просто не смогли отказаться от своего наземного транспорта либо внести существенные изменения в свой внутренний поток операций, чтобы, фактически, начать все с нуля и полностью сосредоточиться на самолетах и воздушных путях доставки.

Основной аспект «атаки с флангов» заключался не в том, чтобы выпускать новые продукты, которых еще нет на рынке. Скорее в том, чтобы предложение имело конкурентное преимущество, и уже существующие на данный момент лидеры рынка оказались временно неспособны подражать этому либо сопротивляться.

Следовательно, сама суть идеи была действительно хороша, и результаты ее удачного воплощения наверняка принесли бы большой профит, однако реализовать подобную стратегию на деле весьма и весьма непросто.

Линь Цянь окинула директора внимательным взглядом. Сейчас они переживали непростые времена, мягко говоря. «Ай Да» с трудом держится на грани существования. И где им найти возможности и, главное, силы, чтобы реализовать такой амбициозный план?

Ли Чжи Чэн не отводил от нее своих глаз. Его лицо было совершенно спокойным, а черные глаза светились уверенностью и упорством.

Линь Цянь опустила голову, чтобы рассмотреть документы, которые он передал ей несколько минут назад. Сердце пропустило удар, удивление яркой вспышкой мелькнуло на переднем плане сознания, стоило девушке прочесть несколько первых строк текста.

Ли Чжи Чэн, он в самом деле…

***

Все последние дни Чэнь Чжэн испытывал гордость и даже самодовольство.

От сделки с Мин Шэн денег можно было и не ждать. Однако, по его мнению, это того стоило. Он поступил правильно. Словно удачный ход в шахматной стратегии – на долгую перспективу достойный рычаг противодействия «Синь Баожи», на короткую – сокрушающий удар по «Ай Да».

Чтобы стать королем в этой отрасли, характеризующейся достаточно высокой конкуренцией, нужно постоянно действовать на долгосрочную перспективу.

Однако, сегодня днем, когда его подчиненные упоминали о некоторых осложнениях, возникших в результате сделки Мин Шэн, настроение Чэнь Чжэна чуть было сделало резкий поворот.

- Директор Чэнь, мы обещали Мин Шэн в нашем тендерном проекте, что не будем превышать отметки тридцать процентов от розничной цены аналогичных продуктов на рынке. Но скоро весенний фестиваль. В предыдущие годы в это время мы делали около восьмидесяти – девяноста процентов рекламных продаж именно на дорогих и высококачественных брендовых сумках. И что мы будем делать теперь? Если продолжим действовать, как раньше, Мин Шэн могут отказаться от сделки, да еще и неустойку с нас стянут! Что делать, если они начнут настаивать на точном соблюдении всех условий?

Чэнь Чжэн улыбнулся, когда услышал эти слова.

- Вы действительно думаете, что такой большой конгломерат, как Минг Шэн, будет вести себя настолько мелочно? Я думаю, они пойдут нам навстречу, своеобразный жест доброй воли. Все-таки, речь о коротком сезоне, а не о постоянных расценках. Все в порядке, просто поступайте так, как уже делали прежде.

Подчиненный кивнул. Однако выяснилось, что он еще не закончил.

- Кроме того, наш цикл снабжения - три месяца. Это означает, что в ближайшие несколько месяцев могут быть проблемы с поставками элитных изделий в магазины. Может даже так случится, что мы распродадим все запасы и останемся в прямом смысле слова с голыми полками в самый апогей покупательского спроса.

Чэнь Чжэн задумчиво склонил голову.

- Брось, - наконец, ответил он. – Это нормально. Напоминаю, речь идет всего лишь о нескольких месяцах. Не нужно ничего экономить, все будет в порядке, я уверен. Главное сейчас – дожать Мин Шэн на сделку.

После того, как подчиненный ушел, Чэнь Чжэн откинулся на спинку своего офисного кресла и несколько раз крутанулся вокруг своей оси, затормозив, оказавшись лицом к окну. Он смотрел на бесконечный поток людей и машин, тянущихся по ту сторону, за оконным стеклом, и на лице его появилось задумчивое выражение.

Он действительно не беспокоился о проблемах, поднятых в этом разговоре. Потому что для отечественных производителей продажи роскошных сумочек и элитных аксессуаров были словно куриные ребрышки – безвкусно, однако сытно. С другой стороны, это был сладкий, но ядовитый плод, на который лучше смотреть, но не пытаться заполучить. Все равно нет смысла бороться с международными люксовыми брендами. Разве «Ай Да» не потому разорилась, что хотела угнаться за заграничными конкурентами? И где они теперь?

Так почему он должен волноваться? Должен ли он бояться контратаки «Ай Да» в это единственное слабое место? В состоянии ли они вообще произвести полноценные продажи какого-нибудь нового элитного продукта? Такое не под силу такому опытному бойцу, как «Синь Баожи», что уж говорить об «Ай Да», во главе которой сейчас стоит неопытный солдафон и умная, но легкомысленная Линь Цянь. Чего они вообще смогут достичь, эти двое? Чэнь Чжэн покачал головой, окинул довольным взглядом собственное отражение, и засмеялся.

Это было совершенно невозможно!

А вот о чем он сожалел, так это о кроте, внедренном в «Ай Да». На этот раз его обнаружили, говорят, даже скандал поднялся нешуточный. Тем не менее, этот человек все же успел переслать предложение тендера, сформированное «Ай Да», прямо на кануне отправки. И этим помог нанести компании смертельный удар. Будучи пойманным, крот также сохранил лояльность к своему настоящему нанимателю, и даже словом не обмолвился о том, кто его нанял. Никаких проблем для «Сы Мейцы». Это почти как в легендах о великих генералах прошлого – совершил подвиг, ушел в отставку и умер достойной смертью.

***

Неделю спустя.

Линь Цянь спускалась на лифте. Первой ее остановкой на пути вниз стал офис маркетингового отдела.

Отдел, когда-то пустовавший и тихий, сегодня был плотно набит людьми. Будто здесь проводили банкет с шикарным шведским столом, даже яблоку упасть негде. Более того, часть людей временно оккупировали даже зоны финансового отдела этажом ниже.

Все это было результатом приказа генерального директора. Две сотни выдающихся сотрудников приглашены в этот день в это место для решения важной задачи. Выбор пал на сотрудников с трудовыми достижениями, которые имели не менее трех лет стажа в компании и испытывали желание оставаться в «Ай Да» несмотря на кризис, который ее постиг. Эти люди сформировали временный «Клиентский Центр».

Линь Цянь миновала офисную зону. По пути она продолжала слышать звон телефонных звонков, стук клавиш, непрестанные шаги, приглушенные голоса. Сюэ Мин Тао улыбнулся при виде вошедшей в кабинет девушки.

- Секретарь Линь, у вас отлично складывается с построением фраз и приятной уху речью. Подойдите и взгляните на это, мне требуется ваша помощь.

Линь Цянь улыбнулась в ответ и подошла ближе. Взяла протянутый документ, прочла и кивнула.

- Думаю, написано очень хорошо.

Сюэ Мин Тао выглянул через стеклянную дверь на занятых сотрудников снаружи, и вздохнул. Выглядел он измученным.

- Неделю мы работали сверхурочно. Наконец, закончили с рассылкой почты и текстов тридцати тысячам наших постоянных клиентов. Осталось теперь всех обзвонить, один за другим. Займемся этим с завтрашнего утра. Надеюсь, это поможет обеспечить успех нашему новому проекту.

Закончив с посещением маркетингового отдела, Линь Цянь вновь вошла в лифт и нажала

кнопку парой этажей ниже. Там располагался IT-отдел.

Она все еще держала в руках те бумаги, что дал ей Сюэ Мин Тао. Это были тексты электронных писем от «Клиентского Центра», разосланных всем постоянным клиентам компании. Это были люди, которые в течение последних трех лет делали покупки в фирменных магазинах «Ай Да», причем в расчет принимались и те из них, кто приобретал продукцию среднего или эконом класса.

Выглядел текст следующим образом:

«Здравствуйте, уважаемый (имя клиента).

Спасибо, что поддерживали нашу компанию и делали свой выбор в пользу сумок от «Ай Да». 5 числа этого месяца наша компания планирует провести 40%-ную рекламную распродажу роскошных брендовых сумок в нашем флагманском интернет-магазине. Возможность приобрести шикарную вещь по невероятной скидке получат первые 2000 людей, с ограничением – одна сумка на один счет. В то же время «Ай Да» планирует провести розыгрыш призов. Призовой коэффициент составляет 100%.

Указанная деятельность ограничивается онлайн-продажей и реализуется исключительно как искренняя благодарность и признательность нашим давним клиентам».

Это была именно та атака с флангов, о которой говорил Ли Чжи Чэн. Чтобы нанести удар «Сы Мэйцы» достаточно было просто снизить цены.

Конечно, не все так просто. Урезать стоимость продукта – действие простое и лишних усилий не требующее. Однако этот шаг должен стать эффективным, а это уже требовало некоторых знаний и особого подхода.

Когда Линь Цянь впервые увидела план директора Ли, она была очень озадачена. Однако чуть позже, тщательно все обдумав, девушка поняла, что при внешней простоте плана каждый его шаг оказался безупречным, как бесшовные небесные одежды. Это вполне могло бы быть предложением от какого-нибудь бизнес-ветерана, с отменным чутьем и большим опытом работы на рынке. Кроме того, это было действительно удачное время. Будто небо, земля и люди случайно собрались в одном месте, в то же время.

План должен начаться с давних клиентов со сравнительно высокой лояльностью. Они были теми, кто лучше других понимал качество товаров «Ай Да», доверял компании, не только пользовался ее товарами сам, но и готов был порекомендовать их близким и друзьям. Таким образом, можно было с уверенностью рассчитывать на первоначальные продажи, а уже потом, оттуда, начать расширять сферу дальнейших действий.

Затем цель стратегии несколько смещалась, оставаясь, впрочем, вполне четкой. Ориентация переключалась на основные группы городских клиентов второго и третьего уровня. Иными

словами, Ли Чжи Чэн планировал применить недорогую стратегию, позволившую бы получить низкие доходы, однако, вместе с этим, сместить с позиции самый популярный товар средней ценовой категории от «Сы Мэйцы».

Онлайн-распродажа являлась самым быстрым и дешевым способом нанести удар по общественному сознанию.

Если даже не принимать во внимание результат – удачный он будет в итоге или нет, - сама стратегия, предложенная Ли Чжи Чэном, отлично вписывалась в общий характер «Ай Да». Будто компания изначально хотела продвигаться именно так, и уж тем более после такого кризиса, но не могла решиться сделать первый шаг.

«Сы Мэйцы» могли пойти на это раньше, и, в принципе, в любое другое время этот конкурент легко смог бы принять подобный вызов, устроить своего рода ценовую войну. Однако сделка с Мин Шэн загнала их в определенные рамки. Резерв наличности, загруженное производство и акцент на ином виде деятельности создали почти идеальные условия – в краткосрочной перспективе у «Сы Мэйцы» против них не оставалось и шанса.

В свою очередь «Синь Баожи» была компанией с устоявшейся политикой и стратегией рыночных действий. Для них просто невозможно было превратить свою систему ценообразования в хаос лишь ради борьбы с «Ай Да». Кроме того, что это было совершенно им не свойственно, так это еще затронуло бы не только «Ай Да», но и собственные рынки «Синь Баожи» с товарами среднего класса.

Разве это совпадение нельзя считать идеальной возможностью?

Когда лифт остановился, Линь Цянь как раз думала о том, что будь на месте директора Ли Линь Мо Чэнь, она бы заподозрила его в том, что он специально провалил сделку с Мин Шэн, чтобы воспользоваться нынешней возможностью. Потому что этот рынок был еще больше, и временно остался незащищенным и уязвимым для любых их действий. Объем прибыли, которую они могли получить, также был больше, значительно превышая ту выгоду, которую могла дать им победа в сделке с Мин Шэн.

Но поскольку это был Ли Чжи Чэн, сам факт того, что он успел придумать и детально продумать этот план, фактически сразу после тяжелого поражения в тендере, когда компания, казалось, уже не стоит на грани, а соскальзывает вниз, в пропасть, говорил, что она в нем не ошиблась. Он и вправду был гением. Самоучкой с невероятным чутьем и железной силой воли. Его воли было вполне достаточно, чтобы вытянуть «Ай Да» из ямы, в которую та рухнула.

Что касается того поцелуя…

Ни один из них не поднимал эту тему все последние дни. Выходит, они оставили все позади, верно? Она так и знала. Тем вечером мужчина просто поступил импульсивно, в нем взыграла жалость к ней, да и сама ситуация была, мягко говоря, непростой. Выходит, лишь она заморачивалась всем этим. Что ж, так тому и быть! Нужно оставить все в прошлом и двигаться

дальше.

А на улице тем временем солнце начало медленно опускаться за горизонт.

В офисе IT-отдела специально для Линь Цянь выделили отдельный кабинет с компьютером. Сидя за столом, девушка просматривала страницу за страницей, созданными их специалистами на сайте «Five Cents Army», «Пятицентовой армии», сайта, позволяющего находить скидки и акции. Статьи были анонимными и должны выйти в публикацию завтра, как раз с началом их новой маркетинговой компании.

Это было ее предложение. Тогда Ли Чжи Чэн выглядел спокойным и даже безразличным. Он не выразил одобрения, но вместе с тем и не отрицал возможности воспользоваться подобными методами. В конце концов, он оставил ее ответственной за эту часть плана.

Поэтому сейчас Линь Цянь чувствовала особую важность собственных действий. Нужно проявить максимальную внимательность!

«Совет от интернет-друга: Известный отечественный бренд «Ай Да» планирует запустить пятидесятипроцентную скидку на сумки, в ближайшие три дня. Они сообщили только своим давним клиентам, но я не могу с вами не поделиться этой новостью…»

«Ищите адрес интернет-магазина «Ай Да».

«Можно ли высококачественные сумки, изготовленные в Китае, действительно сравнивать по качеству с производимыми за рубежом?»

«Обмен списками покупок: эта сумка действительно стоит 800 долларов в американском магазине «Ай Да» (фото прилагается). Теперь вы можете купить ее в Китае, за эквивалент менее 300 долларов, это офигенная сделка ».

…

Линь Цянь просматривала записи одну за другой, удаляя некоторые и правя остальные. Неплохо, неплохо, это был именно тот инструмент, на который она рассчитывала. Публикации приведут к обсуждению, полемика к распространению информации, активное обсуждение – к активной рекламе. Сейчас любая шумиха с нейтральным или положительным окрасом могла сыграть им на руку.

Закончив редактировать последнюю статью, девушка создала новый пустой документ и начала печатать.

«По слухам, «Ай Да» поддерживается армией…»

Как только она набрала эти несколько слов, то услышала знакомый голос, прозвучавший над ее головой:

- С каких пор армия начала поддерживать «Ай Да»?

Этот голос, будто возникший из ниоткуда, заставил Линь Цянь вздрогнуть. Она повернула голову и посмотрела на говорившего.

- Директор Ли, - последовала небольшая пауза, на протяжении которой в голове у девушки промелькнуло сразу с десяток крепких ругательств. – Босс, вы теперь директор компании, а не спецназовец. Пожалуйста, прекращайте двигаться, будто призрак. Это очень пугает, правда.

Ли Чжи Чэн посмотрел на нее с таким видом, будто даже не догадывался, какое впечатление может производить его бесшумное появление. Впрочем, очень скоро его внимание переключилось на дисплей экрана.

- Что это?

- Ох.. это, - помедлила Линь Цянь. - Директор Ли, я уверена, вы знаете, что в сети есть множество вещей, выглядящих реальностью, но на деле являющихся лишь слухами да выдумками. Солдаты, тем более офицеры, всегда выглядят загадочно для простых людей. Я пишу это для того, чтобы привлечь к «Ай Да» больше заинтересованного внимания.

Ли Чжи Чэн окинул ее внимательным взглядом. Однако ничего не произнес в ответ.

Линь Цзянь внезапно почувствовала удовольствие. Она знала, что таким образом ее босс выражает согласие. Он был довольно упрямым и порой даже излишне честным и прямолинейным человеком, но при этом оставался и чертовски умным. Он наверняка понял ее замысел.

Похоже, она портит чистую душу. Босс медленно менялся, становился «злым».

Именно в тот момент, когда в голове девушки проносились эти мысли, директор внезапно наклонился вперед, положив одну руку на спинку стула, а вторую на столешницу.

- Позволь мне взглянуть на остальные сообщения.

Линь Цзянь внезапно застыла.

Он уже и так стоял достаточно близко. Теперь, когда мужчина наклонился, его щека почти прикасалась к ее волосам. Его тело находилось настолько близко, что чувствовался жар. А еще запах, тот самый запах, который преследовал ее с того вечера на балконе.

Тем не менее, он двигался чрезвычайно естественно, будто это была самая обычная ситуация между начальником и подчиненным, где начальник консультировался с сотрудником своей компании прямо по ходу работы. И выражение его лица оставалось прежним - спокойным, сосредоточенным, без намека на посторонние мысли.

Девушка попыталась взять себя в руки. Она буквально ощущала, как меняется темп сердцебиения и снова начинает краснеть лицо. Линь Цянь попыталась встать.

- Директор Ли, пожалуйста, присаживайтесь…

Однако его рука тут же легла на ее плечо и мягко вернула на место.

- Не нужно.

Сердце девушки пропустило удар.

В ее голове мелькнула странная мысль. Да, это не имеет никакого смысла. Почему он действует так неоднозначно? Вроде бы как опытный соблазнитель, ветеран скрытых игр полунамеками, которые часто устраивают мужчины и женщины. Или, может быть, все действительно выходило непреднамеренно, и это она была слишком чувствительной?

http://tl.rulate.ru/book/13102/310464