

"Цену нужно снизить только за вещи, которые никому не нужны. Для ценных предметов, независимо от того, какую высокую цену вы назначите, у вас все равно будут клиенты, готовые заплатить. Что касается клиентов, которые считают, что цена слишком высока, то это просто потому, что они не являются целевыми потребителями Голубой замши. Нормальный ценовой диапазон для ваших целевых потребителей покажется им непомерным. Это проблема, с которой никогда нельзя смириться". Майк сделал глоток из своей чашки и с улыбкой сказал Глории: "Как ты думаешь, ресторану Мэми нужно снизить цены?"

"Еда, которую вы готовите, такая вкусная, а также оказывает такое чудесное действие. Это то, чего нельзя найти больше нигде в Городе Хаоса или даже на всем континенте Норланд. Тогда зачем нужно снижать цену?" Глория покачала головой.

С улыбкой Майк сказал: "Та же логика применима и к голубой замше. Он имеет новый дизайн, а также преодолел жесткое мышление, когда дело доходит до цветовой координации. Все эти вещи очень редки на рынке, что также уникально для синей замши.

"Они не смогли бы купить другой учтивый плащ или мягкий и удобный пуховик в другом месте. Они не смогли бы получить классный дизайн и крой, и именно поэтому люди выбирают синюю замшу".

Глория немного подумала и высказала свое беспокойство. "Но дизайн одежды можно очень легко имитировать. Материалы, которые мы используем, также нетрудно найти на рынке. Если бы другие портные захотели повторить наш дизайн и продавать свои товары по еще более низкой цене, разве это не было бы огромным ударом для Голубой замши?"

"На самом деле, как только предмет роскоши достигает определенного уровня признания, цена больше не оправдывает то, как он выглядит, а, скорее, его бренд.

"Именно поэтому я и хотел, чтобы вы превратили Синюю замшу в роскошный бренд. Подражание в конечном счете произойдет, но независимо от того, насколько реально это выглядит, богатым женщинам все равно будет стыдно носить имитации. Поэтому они никогда бы туда не поехали.

"А те, кто стремится к дешевым товарам, которые очень хорошо имитируются, - это те, кто не может позволить себе купить Синюю замшу. Так что, что бы они ни носили, это никак не повлияет на Синюю замшу.

"Напротив, после того, как часть из них поймет, что только высший класс носит Синюю Замшу, они будут экономить и экономить, чтобы также иметь законную Синюю Замшу. Этих людей можно рассматривать как невидимых клиентов Синий Замши.

"Способ сделать Голубую замшу конкурентоспособной - продолжать выпускать новые товары. До тех пор, пока мы сможем лидировать в модных тенденциях, Синяя замша сможет стоять высоко", - проанализировал Майк.

"Люксовый бренд... Имитация?" Глория нахмурила брови. После долгих размышлений она начала проясняться. Она посмотрела на Майка и сказала: "Я понимаю. Синяя замша должна сосредоточиться на том, чтобы стать брендом изысканного продукта высокого класса. Это само по себе могло бы принести нам большой рынок и высокую прибыль. Мы не должны думать о том, чтобы заработать столько денег, сколько сможем".

"да. Однако одежда среднего и нижнего уровня на самом деле является еще более крупным рынком. Если вы сможете эффективно производить большие партии одежды, снизить себестоимость каждого отдельного предмета одежды и охватить рынок одежды среднего и нижнего уровня, сумма прибыли, которую вы сможете получить, невообразима. Конечно, для этого вы должны создать совершенно новый бренд, эксклюзивный из голубой замши, работающий в совершенно другом ценовом диапазоне". Майк посмотрел на Глорию и сказала: "Я в последнее время подумывала об этом. Интересно, не хотели бы вы присоединиться ко мне?"

"Мистер Майк, вы хотите сменить профессию?" Глория потрясенно посмотрела на Майка. Майк ранее участвовала только в разработке дизайна для Синей замши. Теперь его голос звучал так, как будто он собирался прыгнуть прямо в индустрию моды.

"На самом деле, я скорее интересуюсь кулинарией и дизайном одежды. Если я смогу найти партнера, который мог бы отвечать за операции, это будет лучше всего. Вот почему ты была первой, кто пришел мне на ум, - сказала Майк Глории с улыбкой. Его глаза были полны доверия и ожиданий.

Работать с Глорией было очень приятно. Кроме того, Майк видел в ней лидерские качества. Все, что ей было нужно, - это время и возможность, и она определенно стала бы гигантом в бизнес-индустрии, тогда как он больше подходил на роль инвестора-ангела.

"Я первый, о ком ты подумал?" Глория посмотрела на Майка, и когда она увидела эту нежную улыбку, она почувствовала, как ее сердце пропустило удар, и покраснела. Она сказала дрожащим голосом: "У тебя... у тебя есть план?"

Майк кивнул и сказала: "Некоторое время назад я открыла прядильную фабрику в северной части города, и она уже начала производство. С помощью новых прядильных машин эффективность возросла, и я намеревался построить там еще одну ткацкую фабрику и фабрику по пошиву одежды.

"Для фабрики по производству одежды я планирую производить одежду среднего и низкого уровня в больших количествах, и целевыми потребителями будут самые большие группы людей, люди со средним и низким уровнем дохода. Моя цель - позволить им носить дешевую одежду хорошего качества.

"Однако производство одежды-это всего лишь один аспект. Моя самая насущная проблема сейчас - как продать готовую одежду и построить достаточно широкую сеть. Я знаю, что текстильные активы семьи Мортона продавались очень хорошо. Прямо сейчас вы должны

управлять этой недвижимостью, поэтому я хочу знать, хотите ли вы сотрудничать со мной в этом направлении, чтобы я мог продавать свою одежду через вас".

"Продавайте свою одежду через нас?" Глория была слегка ошеломлена.

"Есть какие-то проблемы?"

"Нет... Это не..." Глория покачала головой и сказала: "Мой дедушка только что объявил, что этим утром он собирается передать мне семейные текстильные активы. Он также сказал, что даст мне три месяца на реформирование активов, включая упрощение цепочки поставок, чтобы мы перестали приносить убытки. Другая причина, по которой я пришел, - это попросить вас высказать свои предложения по этому поводу".

Майк был ошеломлен, когда услышал это. Какое совпадение. Он подумал некоторое время и сказал: "В таком случае я предлагаю вам закрыть те части цепочки поставок, которые приносят убытки, укрепить каналы распределения и быть единственным дистрибьютором для моей фабрики. Согласно моим планам, мой завод сможет начать массовое производство через месяц, и мы сможем обеспечить значительное количество готовой продукции. Пока каналы распространения могут идти в ногу с производством, это должно приносить довольно солидную прибыль".

"Правильно. Я начну работать над этим, как только вернусь". Глория кивнула.

"Разве у тебя не должно быть сомнений?" - с улыбкой спросил Майк.

"Я верю в вас, мистер Майк. Кроме того, я действительно думаю, что это очень огромный рынок, и поскольку вы готовы доверять мне и предоставить мне эту возможность, я не вижу причин сомневаться", - сказала Глория с улыбкой.

Майк посмотрел на красивую улыбку Глории и почувствовала себя более расслабленной. С улыбкой он сказал: "Я выступлю с конкретным предложением о партнерстве через пару дней, а затем мы сможем обсудить конкретные детали. Я думаю, какое-то время вы будете заняты. В конце концов, реформирование для старого бренда действительно хлопотно".