

На Восточной Улице Цзинь Лин, № 188, был магазин под названием "Вечные Ювелирные Изделия".

Так назывался ювелирный магазин, который открыл Чэнь Цзинь. Он не назвал его сам, так как не мог дать ему хорошего имени. Именно он придумал это название после целого ряда обсуждений.

Со стороны Цзюй Ваньтин, процесс её обновления быстро прогрессировал. В конце концов, этот магазин раньше был ювелирным магазином, и у него были средства, которые были готовы к использованию. Она знала, что Чэнь Цзинь с нетерпением ждёт открытия магазина, и хотела, чтобы ремонт был завершён в течение полугода. Поэтому она решила сделать небольшой ремонт и надстройки. Базовая комплектация магазина осталась неизменной. Она заменит часть прилавка, переделает напольную плитку и заново отшлифует стены. Наконец, она установит табличку, которая уже была заказана и изготавливалась на заводе. Ремонт, безусловно, будет завершён в течение полугода и обойдётся максимум в 200 000 долларов. Это была экономия времени и денег.

Чэнь Цзинь был очень доволен и думал, что это потрясающий план.

Цзюй Ваньтин, которого он не знал, намеревался помочь ему сэкономить деньги. Молодой босс поставил ее в такое важное положение и так ей доверял. Нужно было знать, что годовая арендная плата магазина составляет почти 5 000 000 долларов, а рентабельность уже очень мала. Если она не будет стараться изо всех сил, чтобы помочь боссу сэкономить деньги, его стартап потерпит неудачу вскоре после открытия ювелирного магазина. Она будет чувствовать себя ужасно, если ему придётся заплатить такую высокую цену за обучение. Таким образом, она будет стараться изо всех сил, чтобы сэкономить расходы везде, где она могла.

Ювелирный магазин планировалось открыть либо в конце этого месяца, либо в начале следующего месяца. Однако вопрос о поставках товаров остаётся открытым. Не было ни единого драгоценного камня или драгоценностей. Без надлежащего запаса, как бы они открыли магазин в конце этого месяца?

Поэтому ей приходилось договариваться с начальником и постоянно напоминать ему заранее подтвердить канал закупок. Иначе не было бы времени. Она позвонила боссу и попросила его прийти. Они обсудили этот вопрос в офисе, расположенном на третьем этаже.

- Босс, у вас есть какие-нибудь каналы для покупки драгоценностей? Или соглашение с производителями ювелирных изделий о сотрудничестве, или подписанный контракт для них, чтобы быть вашими поставщиками?

- Купить? Сотрудничать?

Чэнь Цзинь был озадачен всеми этими вопросами. Он покачал головой.

- Нет, я еще ничего такого не организовывал.

Он был так занят в последнее время. Как у него будет на это время?

- Очень важно, чтобы вы пошли и обсудили это. Босс, если запасов недостаточно, мы определенно не можем начать открытие в этом месяце. И это может быть даже невозможно сделать к следующему месяцу.

Чэнь Цзинь пожал плечами и честно сказал.

- Я не слишком хорошо знаком с этим.

Он ничего не знал о ювелирном бизнесе. Он был полным идиотом в отношении таких вещей, как покупка, сотрудничество с производителями ювелирных изделий, цены и перспективы отрасли.

- Тётя Цзюй, не будь такой. Я переведу вам деньги, а вы поговорите с производителем ювелирных изделий о канале покупки. Я передам вам всё это дело, как насчет этого?

Он планировал поручить все дела профессионалам и только делегировать.

- Вы хотите, чтобы я пошла на переговоры по каналам закупок?

Цзюй Ваньтин была потрясена. Босс действительно поручил ей такое важное дело? Это были припасы, которые могли потребовать миллионы долларов, и он не беспокоился о её характере? Она была слегка тронута и находила это немного забавным. Молодой босс действительно был похож на чистый лист бумаги. Ему не хватало опыта работы и общения, он не был ни зрелым, ни опытным. В целом, он казался немного невинным и чистым.

Тем не менее, она, безусловно, могла вести переговоры по каналам закупок. В конце концов, она была в этом бизнесе более 20 лет и знала каждую деловую связь и канал как свои пять пальцев. Никто не знал контактов и ноу-хау, чтобы получить доступ к промышленности, её грязному белью и неписаным правилам, как она. Для неё было бы гораздо лучше присутствовать на переговорах, чем для молодого босса. Можно было бы избежать бесчисленных мин и ловушек, не говоря уже о высокой "цене обучения".

Тем не менее, были некоторые вещи, которые она должна была объявить заранее.

- Босс, если вы действительно доверяете моему персонажу, я могу помочь вам принять участие в переговорах по каналам закупок. Однако я надеюсь, что вы полностью доверяете мне. Конечно, я дам вам подробные отчеты по каждой накладной и каждому счету. Я могу подтвердить, что все расходы будут подкреплены неопровержимыми доказательствами. Я надеюсь, что смогу получить ваше полное доверие. Только тогда я могу быть уверена и смело

вести переговоры от вашего имени для каналов закупки.

Она имела в виду, что надеялась, что Чэнь Цзинь даст ей столько власти, сколько сможет, чтобы она могла свободно двигаться во время переговоров. Только тогда у неё хватит смелости пойти на переговоры.

Чэнь Цзинь понял её невысказанные требования и кивнул.

- Не проблема. Тётушка Цзюй, я доверяю вашему характеру. Я доверю вам весь вопрос с каналом закупки!

После некоторого размышления он сказал.

- Как насчет этого, достаточно ли 5 000 000 долларов? Достаточно ли акций на 5 миллионов долларов, чтобы поддержать открытие магазина?

- Гм... наш магазин слишком большой. 5 миллионов долларов акций может быть недостаточно. Но из бюджета реконструкции осталось около 800 000 долларов. Мы можем отрегулировать наши детали поставки. Этого должно быть более или менее достаточно. Например, сокращение доли золотых украшений и увеличение выставочных прилавков для серебряных украшений. Проще говоря, ей просто нужно было купить меньше золотых украшений.

- Хорошо, тётушка Цзюй. Я переведу вам 5 миллионов долларов. Если запасов всё ещё недостаточно, то я что-нибудь придумаю!

Чэнь Цзинь хотел сказать, что золото рядом с грудой богатств в кемпинге весило в общей сложности 1,55 тонны. Ему не терпелось их ликвидировать.

- Хорошо, спасибо, босс!

Её лицо было полно улыбок, и она чувствовала себя физически бодрой! Она впервые вошла в ювелирный бизнес более 20 лет назад и имела большой опыт участия во многих продажах. Многочисленные непосредственные контакты с бесчисленными клиентами дали ей много драгоценного и богатого опыта.

Сегодня она впервые получила абсолютное право руководить деятельностью крупного ювелирного магазина. Она могла действовать в соответствии со своими идеями и применять собственные методы, чего не могла делать в прошлом. В общем, теперь она могла внести изменения в то, что раньше было неизменным. В этот момент её разум был наполнен бесчисленными идеями, а тело было полно энергии. С переполняющим волнением она не могла не раскрыть множество секретов индустрии молодому боссу.

- Так называемое золото 9999 года-лишь спекулятивная концепция. На рынке нет золота с

чистотой 99,99%. Даже если бы это было так, цена была бы астрономической. Ювелирные магазины будут возиться с 999 золота, чтобы сделать его ярче. По сути, это низкий трюк, чтобы обмануть людей. Теперь, это более выгодно быть менее известным небрендовым ювелирным магазином, чем тот, который высоко заклеимен. Как незаметный магазин, мы имеем много выборов относительно наших поставок и большой силы оценки. Фирменный ювелирный магазин в первую очередь продает свои торговые марки, они могут приобрести только у выбранных производителей ювелирных изделий. Например, предыдущий ювелирный магазин Лю Фу здесь покупал золото по цене, которая была на \$3 до \$5 дороже за грамм по сравнению с типичным магазином без бренда. Тем не менее, это качество золота было похоже. Это заставило нас не иметь никакого преимущества, когда дело дошло до ценообразования. Бренд был не так хорош, как Лонг Фэн Сян или Чжоу Чан Шэн. Магазин не был ни здесь, ни там; ни мертвым, ни живым, почему бы просто не стать совершенно безымянным магазином? В последние годы, когда эстетические вкусы людей изменились, теперь гораздо выгоднее заниматься серебряными украшениями. Стоимость серебра невысока. Промышленное серебро стоит около \$ 3 за грамм, но одно серебряное украшение можно продать за \$200 до \$300 с добавленной стоимостью. Материальная стоимость теперь просто свободное изменение и прибыли более высоки чем золото!

Цзюй Ваньтин радостно продолжала.

Она передала Чэнь Цзинь почти все свои знания, включая все секреты индустрии. Чэнь Цзинь мог лишь несколько раз кивнуть в безмолвном изумлении. Он и представить себе не мог, что ювелирная промышленность может быть такой глубокой! В то же время ему очень повезло, что он нанял очень знающего специалиста для управления магазином. Если бы он ворвался сюда и действовал вслепую, то, несомненно, на каждом этапе ему пришлось бы платить высокую цену за обучение. По сравнению с потенциальными потерями, которые он мог бы понести, если бы действовал самостоятельно, месячная зарплата в 60 000 долларов, которую он заплатил тётке Цзюй, была ничем.

Все знали, что самое главное в 21 веке - талант. Он также слышал поговорку.

Покупая мёртвую лошадь за тысячу золотых монет. Однако, когда пришло время обсудить компенсацию и льготы, люди всегда думали о том, как сэкономить деньги в первую очередь; как получить максимум, тратя меньше всего. Они говорили о страсти и упорных усилиях, но не о практических вещах. С таким отношением и стилем они не достигли бы больших целей!

У Чэнь Цзиня было предчувствие: даже если он не возьмёт драгоценные камни и драгоценности из кемпинга, чтобы продать в магазине, с опытом и способностями тети Цзюй, магазин сможет получить прибыль. Это не будет потерей. Но, он также чувствовал скептицизм. Почему она не открыла собственный ювелирный магазин, когда была такой способной?

- За 12 лет, когда экономика была на подъёме, я заработала более 300 тысяч долларов. Но в том году муж потребовал, чтобы я ежедневно готовила ему трехразовую еду, а моё рабочее место находилось в 10 километрах от дома.

Когда она объясняла, её взгляд стал пустым и подавленным.

Чэнь Цзинь перестал спрашивать.

<http://tl.rulate.ru/book/23562/1147712>