

Чжан Дашань приехал в Ся Хай не только для того, чтобы встретиться с Сяо Ло, но и для того, чтобы помочь, разделить часть работы Сяо Ло, и взять ее на себя. В конце концов, штаб-квартира Цзян Сити была уже такой же стабильной, как гора Тай, так что не имело большого значения, находился он там или нет. Ся Хай, напротив, был совершенно другим. Они решили вступить на новую и чужую территорию, поэтому необходимо было начать ожесточенную битву с местными конкурентами, и тут были необходимы все имеющиеся руки на палубе.

В начале месяца Ло Фан официально вступил в Ся Хай!

Но и до этого рекламная кампания уже началась и была ошеломляющей, мероприятия по стимулированию продаж в различных магазинах шли полным ходом. Все виды тортов были приготовлены на любой, даже самый изощренный вкус любителей такой продукции. Благодаря усилиям талантливого человека по имени Ло Ци, было представлено на десятки видов тортов больше, чем у Сумира!

Однако, несмотря на все это, только горстка покупателей во всех магазинах под брендом Ло Фана, действительно совершила свои покупки. Напротив, объем трафика в Сумире остался прежним, как будто добавление Ло Фана в Ся Хай вообще никаким образом не повлияло на них.

Филиал Ло Фан в Ся Хай.

Сяо Ло находился в конференц-зале, он был одет в костюм и сидел в центре стола, ритмично постукивая по нему правой рукой, что выдавало его волнение.

Поначалу он не совсем поверил, что они получили такие плачевные результаты. В конце концов, еще до того, как войти в Ся Хай, Ло Фан очень хорошо, даже можно сказать, основательно подготовился. Они проводили всевозможные исследования, рекламировали, украшали магазины, применяя оригинальные идеи дизайна и так далее. Можно даже сказать, что Ло Фан внес много изменений в различные аспекты своей привычной системы работы, просто чтобы адаптироваться к рынку Ся Хая, они основывались на местных обычаях, старались учитывать даже состав воды и почвы Ся Хая.

«Леди и джентльмены, давайте выслушаем ваши мысли по текущему моменту, и предложения по решению проблемы!»

Сяо Ло сказал, что, в конце концов, лично его способности были ограничены. И поэтому, в это непростое время они должны провести совместный мозговой штурм, внимательно проанализировать и пересмотреть себя, и найти первопричину провала.

В дополнение к Чжан Дашаню, Ли Цименгу, Ло Ци и другим, здесь присутствовали также менеджеры высокого уровня и менеджеры магазинов Ло Фана. Был также огромный телевизор, подключенный к штаб-квартире высокого уровня в городе Цзян. Можно сказать, что на собрании присутствовали все важные кадры компании. Руководящая позиция Чжан Дашаня уже была подтверждена, поэтому Сяо Ло, не беспокоился о своем возможном влиянии на позицию Чжан Дашаня и на его полномочия при участии в этом совещании.

«Босс Сяо, я думаю, что люди, живущие в Ся Хае, просто уже выработали привычку покупать пирожные только у Сумир. Пять лет назад компания по производству выпечки под названием «Летающий снег» также стремительно ворвалась на этот рынок и провалилась!» - один из мужчин-руководителей встал и высказал свое мнение.

Сяо Ло кивнул: «По вашему мнению, как мы можем решить эту проблему?»

«Привычки очень трудно изменить. Изменение привычек людей Ся Хая будет утомительным и длительным по времени процессом, и мы не можем себе этого позволить, поэтому мы должны изменить себя!» - сказал мужчина.

«Продолжай!»

«Согласно моим исследованиям, восемьдесят процентов клиентов принадлежат людям среднего и пожилого возраста. А люди среднего и пожилого возраста, уделяют больше внимания здоровью! Поэтому, если мы представим торт, который станет не только вкусным, но и полезным для здоровья лакомством, и он будет иметь в своей рецептуре компоненты, которые не противоречат китайской медицине! Например, она сможет, снизить кровяное давление или противостоять свертыванию крови, я считаю, что это будет стимулировать оборот нашей компании!»

Но Ло Ци сразу же отверг это предложение: «Но мы не врачи, и мы не знаем никакой китайской медицины. Как мы вообще сможем разработать такую выпечку?»

«Министр Ло, это всего лишь маркетинговый инструмент. Наши торты на самом деле не должны иметь такого эффекта, просто мы будем декларировать это, и пусть клиенты думают, что у них такой эффект!» - сказал мужчина.

«Что? Разве это не ложь?» - Ло Ци не одобряюще нахмурился и посмотрел на Сяо Ло: «Большой босс, я считаю, что это плохой ход. Это совершенно недопустимо! Репутация компании является высшей приоритетной точкой. Как только наша репутация будет повержена, будет не только трудно завоевать признание новых клиентов, но и практически можно будет поставить крест на всем бизнесе!»

Многие люди из присутствующих кивали головами и соглашались с тем, что сказал Ло Ци. Даже если бы они хотели улучшить свои показатели, они не должны становиться лжецами, идя на поводу бесчестных обещаний.

Сяо Ло махнул рукой, чтобы все замолчали, а затем продолжил спрашивать: «Хорошо! У кого-нибудь есть другие идеи?»

Встала женщина-руководитель и вступила в разговор: «Я лично провела опрос и случайным образом выбрала десять магазинов. Мы спросили у пятидесяти клиентов, почему они выбрали Сумир, а не наш Ло Фан. Их ответы были очень последовательными, говоря, что Sumir - это старый и проверенный бренд, и они доверяют Sumir и качеству их продукции. Многие из них считают, что большинство китайских торговцев недобросовестны, в погоне за моментальной прибылью они используют губчатые фильтры, найденные в окурках, в качестве мясных волокон. Кроме того, чтобы продлить срок годности, добавляют в свои торты много консервантов!»

«Разве они не знают, что наш Ло Фан тоже старый и проверенный бренд?» - спросил Чжан Дашань.

«Господин Чжан, наш Ло Фан - старый бренд в городе Цзян, но если мы посмотрим в масштабах всей страны, то Ло Фан все еще маленький и новый. Хотя в прошлом году Ло Фан сделал много для продвижения бренда нашей продукции, время прошло, и все скоро забыли об этом. Для людей, проживающих в Ся Хай мы просто пекарский бизнес без корней. Возьмем в качестве примера нашу человеческую природу: ведь согласитесь, что знакомый человек всегда заставит нас доверять себе больше, чем какой-то незнакомец!»

Услышав это, Чжан Дашань недовольно поморщился и промолчал.

Женщина-руководитель продолжила: «Чтобы увеличить спрос на нашу продукцию, необходимо, чтобы люди Ся Хая доверяли нашему Ло Фану. Я думаю, что мы могли бы раскрыть видео системы мониторинга, такие например, как видеонаблюдение, демонстрирующее, как наши торты производятся на фабрике, а потом выставляются в магазине для клиентов. Конечно, отображаемые сцены должны быть позитивными, например, демонстрирующие, что мы соблюдаем надлежащую гигиену при приготовлении тортов!»

Когда это заявление было произнесено, все начали шептаться, потому что идея была слишком смелой.

«Разве это не раскрывает наши коммерческие секреты? Новые продукты и их рецептура, над разработкой которых мы так усердно работали, будут известны нашим оппонентам. Для нас это может повлечь ощутимые потери!» - отложила ручку Ли Цименг, и подняв глаза, высказала свое мнение.

На что женщина ответила: «В этом отношении действительно есть риски, поэтому видео должно показывать только «большую часть» производства, но, конечно же, не все. Мы можем исключить из него наши секреты. Большинство из наших клиентов не являются профессионалами, и они не смогут определить разницу. Они только подумают, что мы совершенно открыты, и демонстрируем весь процесс нашего кондитерского производства.»

Остальные кивнули и решили, что этот метод вполне осуществим.

«Босс Сяо, босс Чжан, я тоже хочу высказать свое мнение!» - встал еще один представитель из мужской части руководителей: «По сравнению с Сумиром наш Ло Фан - аутсайдер. У нас также нет большого преимущества в цене. Как министр Ван только что сказал, что восемьдесят процентов клиентов - это люди среднего и пожилого возраста. Концепция потребления людей среднего и пожилого возраста сильно отличается от концепции потребления молодых людей. Они будут отдавать приоритет в сравнении цен, и склоняться к тем, у кого цены ниже. В их расстановке приоритетов наши торты будут такими же, ориентируясь на ценник!»

«То есть вы хотите сказать, что мы должны немного снизить цену?» - спросил Чжан Дашань.

Мужчина-руководитель кивнул: «Да, на данном этапе первоначального завоевания этого рынка, мы не должны думать о большой прибыли, вместо этого, для начала нам нужно просто закрепиться в Ся Хае в качестве приоритета. И мы должны какое-то время подождать, пока не укрепим свое положение в Ся Хае, чтобы потом заняться другими возможными инструментами для продвижения нашего бренда!»

«Играя в ценовую войну, мы можем и не выиграть у Сумира!» - сказала Ли Цименг: «Не говоря уже о собственной экономической силе Сумира, у их босса Су Ли есть очень хороший друг и компаньон. Он является президентом Хуаяо Групп. Как только начнется ценовая война, у нас не будет достаточно сил, чтобы дать отпор их объединенным силам!»

<http://tl.rulate.ru/book/25670/1468155>