

Один за другим топ - менеджеры Ло Фана высказывали свои мнения и решения. В конце концов, они все успокоились и стали ждать, когда Сяо Ло примет окончательное решение.

Постукивание руки Сяо Ло по столу прекратилось, и он встал со своего места. Он сказал в знак согласия: «То, что все сказали, очень разумно. Я суммировал три ключевых термина: привычка, доверие и цена. Давайте сначала поговорим о цене. То, что только что сказал министр Ли, совершенно верно. Если мы будем участвовать в ценовой войне, то мы точно проиграем. Собственная экономическая мощь Сумира достаточно сильна. В сочетании с Нуауао Group наших активов недостаточно, чтобы конкурировать с ними двумя одновременно. Если начнется ценовая война, она закончится только нашим поражением, поэтому нет особого смысла снижать цены на нашу продукцию!»

Остальные тоже согласились, делая заметки.

«Но...» - Сяо Ло улыбнулся: «Ценовая война-это не обязательно конкуренция за то, чья цена ниже, она также может применяться к тому, чья цена выше!»

«Чья цена выше?»

«Это что, теория? Будем ли мы иметь преимущество и привлекать больше клиентов, повышая цену?»

Сотрудники были сбиты с толку и не могли понять намерения своего босса.

Сяо Ло продолжил: «Наш нынешний хлеб, выпечка и тому подобная продукция, должна быть наравне с Сумир. Поэтому нам нужно запустить продукт с абсолютными преимуществами по сравнению с Sumir, который затем привет клиентам этот термин «привычка» в долгосрочной перспективе. Может ли пекарня продавать только хлеб и пирожные? Нет, конечно, нет. Мы также можем продавать другие продукты, такие как китайские травяные продукты, упомянутые министром Вангом.

Мы можем запустить китайский лекарственный напиток, предназначенный для людей среднего и пожилого возраста. Лекарственные напитки будут направлены на снижение кровяного давления и свертываемость крови. Мы позволим этому напитку стать нашим основным продуктом, а вместе с ним будем продвигать продажу хлеба и пирожных. Кроме того, основной продукт не должен быть оценен слишком низко, иначе люди усомнятся в его подлинности!»

«Большой босс, эта идея хороша, однако, в конце концов, мы - хлебопекарная компания. Никто здесь не является экспертом по китайской аптеке. Вы хотите пригласить врачей, чтобы они присоединились к нам?»

Ло Ци возглавляла отдел исследований и разработок. Ее отдел отвечал за производство новых продуктов. Но, она не достаточно хорошо осведомлена в рецептах Китайской аптеки! Не говоря уже о напитках, которые не входили в ее компетенцию.

«Эн. Более того, если нам удастся разработать такой продукт, как мы будем продвигать его и сможем ли дать возможность людям в Ся Хае поверить, что он, действительно, эффективен при

употреблении?» - Ли Цименг сразу подняла свои вопросы. Коммуникация была ключом к успешной компании.

Сяо Ло улыбнулся: «Я лично возглавляю исследования и разработки китайских травяных напитков. Что касается рекламы и продвижения...» - его глаза остановились на Цан Цзямэя, министре отдела пропаганды: «Министр Кан, я передам это задание вашему департаменту. У меня есть некоторая связь с Го Тайни, деканом Муниципального института страхования женщин. Вы можете связаться с ним. У него широкая сеть контактов в области медицины. Если он готов оказать нам свою помощь, не составит труда найти кого-то, кто может авторитетно одобрить наш будущий китайский травяной напиток!»

«Да, господин Сяо!» - Цан Цзямэй кивнул.

«Есть также проблема доверия, о которой вы только что упомянули. Министр Цуй сказал, что мы должны выпустить видео в нашем производственном процессе и распространить его среди людей, верно? Была ли эта стратегия уже реализована и опробована другими компаниями?» - Сяо Ло сосредоточился на женщине-руководителе, которая высказала свое мнение по этому вопросу.

Женщина-руководитель почтительно ответила: «Да, господин Сяо, когда я была на вечеринке у друга в отеле, я видела, что они практиковали подобный подход. Клиенты имели возможность видеть всю ситуацию на кухне, что заставило нас чувствовать себя очень уверенными в качестве блюд, приготовленных в этом отеле. Мы смогли насладиться едой там без каких-либо беспокойств. Возьмите, например, тарелку жареных раков, это привлекательный деликатес, но, в то же время раки также очень грязные; употребление нечистых раков вызовет у людей тошноту. Это заставляет многих людей бояться употреблять в пищу раков, и отель показал нам весь процесс очистки раков. Помимо мытья их под проточной водой, они также промыли брюшко щетками, вымочили их в уксусе и соленой воде для стерилизации, а затем удалили внутренние органы, такие как кишечник и голова. Поскольку мы смогли увидеть процесс приготовления, мы смогли полностью и безопасно съесть раков, не беспокоясь о диарее или о чем-либо после их употребления!»

«Эн, хорошо, тогда сделайте это и у нас, в соответствии с вашим предложением. Вы отвечаете за это дело. Заседание объявляется закрытым!» - сказал Сяо Ло.

С тех пор как Сяо Ло взял на себя бремя исследований и разработок китайского травяного напитка, он не сидел, сложа руки эти дни. В основном он большую часть времени оставался в отделе исследований и разработок. Чжан Дашань всегда был с ним рядом, следуя за ним, как тень.

«Эй, откуда ты знаешь китайскую медицину и даже знаешь, как разрабатывать продукты для здоровья, которые снижают кровяное давление и антикоагулянты? Разве мы не изучали одну и ту же специальность, когда учились в колледже?» - Чжан Дашань начал сомневаться в жизни. Он и Сяо Ло оба изучали инженерное дело, и их вообще не учили ничему медицинскому, но то, что демонстрировал Сяо Ло, было на профессиональном уровне. Как будто он действительно был мастером традиционной китайской медицины.

Однако Сяо Ло не очень заботился о его приставаниях и просто сосредоточился на изучении нескольких традиционных китайских травяных комбинаций; и извлечении их эссенций путем нагревания при высокой температуре плавления.

Ло Ци тоже была поражена: «Большой босс, ты слишком много знаешь. Если я смогу выйти замуж за такого замечательного мужчину, как ты, я готова родить ему много детей!»

Она также согласилась с Чжан Дашанем и подумала, что Сяо Ло действительно, казалось, знал все. Это еще больше усилило ее поклонение перед Сяо Ло.

Сяо Ло только улыбнулся и ничего не сказал. Даже если бы он все это изучал, ему все равно было не так просто разработать хорошие и эффективные продукты для здравоохранения. Было много аспектов, которые необходимо учитывать при интеграции традиционных китайских трав, таких как, будут ли отвергнуты лекарственные свойства; будет ли эффект после интеграции усилен или ослаблен, или он будет иметь токсическое воздействие на организм человека. Он должен рассмотреть каждый аспект и тщательно подойти к делу. Это была наука, она нуждалась в многочисленных пробах и ошибках.

Но всего пять дней спустя – китайский травяной напиток был успешно разработан!

Более дюжины добровольцев были случайным образом отобраны, чтобы выпивать его каждое утро в качестве испытуемых. А через три дня их обследовали в больнице. Было очевидно, что липиды в крови и кровяное давление участников, вернулись в норму. Те, у кого была гипертония, вернулись с более низкими результатами кровяного давления; в то время как у тех, у кого была гипотензия, кровяное давление вернулось в нормальный диапазон. Это была не просто обычная корректировка, а полное восстановление!

Кроме того, отдел по связям с общественностью также закончил свои рекламные планы, и все уже было готово к началу продаж. Го Тайнин рекомендовал Ло Фану привлечь президента больницы традиционной китайской медицины Ся Хай в качестве представителя продукта. Кроме того, было бы неплохо получить сертификат от Управления контроля продуктов питания и лекарств, в качестве доказательства того, что продукт был протестирован и сертифицирован китайцами в Медицинском госпитале. В целом, этот традиционный китайский травяной напиток был признан подлинным.

Как только реклама начала активно циркулировать, она очень быстро убедила граждан Ся Хая покупать их продукцию. Покупая этот новый традиционный китайский травяной напиток, клиенты одновременно начали активно покупать много хлеба и пирожных. Это, безусловно, перевернуло продажи Ло Фана.

После того, как горожане лично испытали эффективность напитка, его популярность начала распространяться из уст в уста, и все больше и больше горожан направлялись в магазины Ло Фана, чтобы купить его для себя.

Продажи Ло Фана продолжали расти, и он был близок к тому, чтобы обогнать Сумир.

После полумесячного спада Чай Чжиин, больше не могла усидеть на месте. Она немедленно отправилась в отель «Стар Мун Бэй» и доложила о ситуации Су Ли. Она приехала, когда Су Ли, Су Бэй и Ло Пинсян завтракали.

«Мисс Ли, что-то случилось, случилось что-то важное!»

Чай Чжиин была похожа на муравья на раскаленной сковороде, сразу же после того, как она вошла, она сразу же заявила с тревогой. «Я не знаю, какого мастера китайской медицины Ло Фан завербовал, но они разработали новый китайский лекарственный напиток. Регулярное его

употребление может значительно улучшить здоровье людей среднего возраста и пожилых людей. Этот новый продукт привлек всех клиентов к Ло Фану. За последние полмесяца Сумир потерял уже два миллиона!»

<http://tl.rulate.ru/book/25670/1471554>