

Хи Цзин кивнула: "Ох.."

"Во-вторых," - Му Хань Ся немного понизила голос, - "ты думаешь, что в наш магазин попадают товары с лучшим качеством и самой низкой ценой? Необязательно. Если поставщики хотят поставлять свою продукцию в магазин, они должны заплатить вступительные взносы и потратить деньги на разницу людей и вещей. Иногда, это не лучшее, что они могут получить, но тот, кто потратил больше всего денег на людей и вещи..."

Хи Цзин слышала об этом правиле, но все понятно ей стало только сейчас от Му Хань Ся. Поэтому она произнесла с широко открытыми глазами: "Ты хочешь сказать, что именно поэтому наш отдел одежды не так хорош, как в Ён Чжэн?"

Му Хань Ся кивнула и, вспомнив телефонный звонок, который она подслушала возле офиса Мэн Гана, сказала: "Не только отдел одежды. Подумай о том, сколько лет мы занимаемся бизнесом. Некоторые поставщики являются нашими партнерами в течение семи или восьми лет. У некоторых из них сложные отношения с директором Мэном и другими менеджерами. Это будет нелегко сделать."

Хи Цзин вздохнула после этих слов и не решилась копать на эту тему глубже: "Судя по тому, что ты сказала, из-за этих поставщиков и этих сложных отношений, победить Ён Чжэн невозможно?"

Но Му Хань Ся ответила: "Я думаю, что только второе важно. Самое главное..."

"Что?"

"Это позиция."

Хи Цзин находилась несколько в недоумении: "Что это такое? Я говорю, Ся, ты находишься в отделе продаж всего месяц, и то, как ты говоришь, становится все более и более амбициозно."

"Не говори глупостей!" - Му Хань Ся ответила легко - "Разве я не была такой и раньше?"

Хи Цзин хихикнула. Му Хань Ся тоже улыбнулась и серьезно сказала: "Сначала я думала, что грандиозное продвижение, запущенное директором Мэном, супер велико, супер мощно, поставит противника в жесткую позицию ценовой войной. И наш супермаркет, и другие супермаркеты всегда делали так."

Я также думала о Линь Мо Чэне.. Нынешний лидер Ён Чжэн - очень хитрый, ловкий парень. Но теперь то, как он продает одежду, действительно тронуло меня. Я думаю, он отличается от всех остальных.

Другие люди либо следуют традиционным правилам, либо тщательно защищают свои заработанные проценты, либо строят планы по захвату противника. Даже Директор Мэн. Он очень опытный, закаленный ветеран. И все же он такой человек.

Но Линь Мо Чэнь - другое дело. Он использует более новую, лучшую и более искреннюю стратегию для отдела одежды в супермаркете. Похоже на то... мы стремимся быть выше нашего оппонента, в то время как он уже находится на вершине всего бизнеса с самого начала. Это его позиция. Поэтому, как только он делает шаг, мы все чувствуем беспрецедентное давление."

Однако следующие две недели заставляют Му Хань Ся понять, что ее "предубеждение" по отношению к Линь Мо Чэню в самом начале не было неправильным... Он тот, кто стоит на вершине бизнеса, а также он хитрый и ловкий парень.

Вторая неделя после открытия Ён Чжэн, вся приготовленная еда на 50%, с обещанием: в течение этой недели, если клиенты будут не удовлетворены вкусом, они могут вернуть еду без каких-либо условий. Если есть какие-либо проблемы с качеством, каждый случай жалобы приведет к штрафу в размере 1000 юаней. Они также приглашают опытных старых рабочих с фабрик вареной пищи, чтобы продемонстрировать, как приготовленная еда сделана, полная воздуха культурных мастеров гурманов, привлекая большое количество жителей, чтобы посмотреть...

В то же время, одежда идет от 50% до 20% со знаком, говорящим, что эта цена продлится только неделю, и на следующей неделе она вернется к своей полной обычной цене. Покупайте быстрее, если вещи вам нужны. В результате продажи одежды немного падают, но все еще довольно высоки.

На этой неделе ежедневные продажи Ён Чжэн превышают три миллиона юаней, а "Ле-Я" падают до 1,2-1,5 миллионов юаней.

На третьей неделе, все постельные принадлежности идут 50% скидка в Ён Чжэн. Приготовленная еда идет до 20%.

Где Линь Мо Чэнь хитрил, так это то, что несколько категорий, которые он выбрал, были слабыми местами "Ле-Я". Одежда, была слабой у всех в бизнесе, включая "Ле-Я"; приготовленная еда всегда была очень разнообразна в брендах, которые в "Ле-Я" были не особенно хороши; постельные принадлежности, во время переключения с весны на лето, - это то, в чем "Ле-Я" сохраняла консервативность и не уделяла много внимания...

Кроме того, он очень быстро менял цель. Продвижение каждой категории длилось только одну

неделю, а на следующей неделе была другая цель. Это то, что делало Мэн Гана и даже весь "Ле-Я" слишком медленными, чтобы реагировать. Прежде чем вы даже успели придумать контрмеры по поводу готовой пищи, он уже нацелился на кровати...Весь план, должно быть, был составлен заранее, так как невозможно получить достаточно запасов в последнюю минуту. Му Хань Ся почти могла представить себе картину Линь Мо Чэня, сидящего в своем кабинете с чашкой кофе в руке и спокойно наблюдающего за битвой прищуренными глазами. Куда бы ни указывал его палец, люди в Ён Чжэн нанесут удар...

Но кто когда-либо вел себя так во всем супермаркете? Кто еще мог быть таким безжалостным и свирепым? Это больше была битва за завоевание города, а не открытие магазина, и целями являлись все слабые места противников, объединяя удары, нанося их молниеносно кулаками и без какого-либо намека на них...

В течение этого периода времени Мэн Ган также организовывал несколько защит, используя преимущества более сильных категорий "Ле-Я", таких как рис, растительное масло и фрукты, для очень конкурентоспособных рекламных акций и восстановил некоторые продажи. Но атаки Линь Мо Чэня были слишком широки и хорошо спланированы, чтобы их можно было победить. Напротив, Мэн Ган только потратил три миллиона и запутался в сложных отношениях. Не смотря на то, что он сварлив и искушен, он едва ли мог перевернуть стол, когда Линь Мо Чэнь продвигается почти во всех аспектах.

В первой битве Ён Чжэн одержали триумф. Теперь среди клиентов в этой области, кто не знал, что супермаркет Ён Чжэн означал низкую цену и хорошее качество? Ничуть не меньше, чем в "Ле-Я", и даже...получше.

Сказать, что Мэн Ган не был сердит или подавлен, было бы неправдой. В мире бизнеса, отношений, денег, женщин...это не проблемы. Худший страх - иметь такого трудного противника, который не будет играть в свои карты, основываясь на здравом смысле. Он нарушает установленные явные и неявные правила рынка, ломает привычки и интересы многих людей и заставляет вас отчетливо чувствовать большую угрозу.

Но все было не так плохо, чтобы Мэн Ган потерял самообладание. В конце концов, он был в этом бизнесе так много лет, и стабильно укоренен в "Ле-Я", а также в Цзян Чэне. Даже если этот магазин временно потеряет свои границы, это не нанесет ему серьезного ущерба.

Просто двигаться дальше. Когда подвернется шанс, он даст отпор.

Продвижение в магазине продолжалось, и битва против Ен Чжэна также продолжалась. Сотрудников нужно было ругать и поощрять, как обычно, чтобы они не теряли сплоченность или дух. Социальные обеды стали проводиться чаще, чем раньше, так как Мэн Ган нуждался в большем количестве отношений и большем обмене интересами.

Однажды ближе к вечеру небо уже было темным. Мэн Ган находится в своем офисе, просто

переодеваясь в повседневную одежду из своей рубашки, когда его помощник Сяо Чэнь постучался в дверь: "Директор Мэн, на ужин с директором Се (прим. перев.: какой-то лидер из правительственного бюро.) завтра вечером, кого вы возьмете с собой из отдела продаж?"

Мэн Ган немного поразмыслил и сказал: "Того, кого сочтешь нужным."

Ся Чэнь сказал: "Хорошо. Подчиненные директора Се - все парни, я думаю, что лучше взять с собой девушку, чтобы оживить атмосферу, и не быть вынужденным пить слишком много. Как насчет Му Хань Ся?"

Мэн Ган повернулся, чтобы взглянуть на него, и помолчал в течение нескольких секунд, прежде чем ответить: "Хорошо."

Когда Му Хань Ся получила звонок от менеджера отдела продаж, она стояла у входа в супермаркет Ён Чжэн.

В эти дни производительность "Ле-Я" была низкой, но она не имела никакого значения и не могла быть полезной, так что у девушки было больше свободного времени. Поэтому сегодня она планировала хорошо взглянуть на Ён Чжэн и посмотреть, как они это делают. Знание своего противника, а также самого себя должно было как-то помочь.

Телефонный звонок от менеджера был поспешным, он только упомянул ужин, к которому она должна присоединиться. Не упоминалось, что Мэн Ган - это тот, кого она должна сопровождать, поэтому Му Хань Ся согласилась присутствовать без каких-либо колебаний.

Закончив разговор, она слегка замаскировалась, надевая шапочку и распуская длинные волосы, а затем неторопливо зашла в супермаркет Ён Чжэн.

<http://tl.rulate.ru/book/26804/559771>