Глава 8

Караян, служащая в Бакинском филиале, постоянно пыталась уговорить Янгхо открыть магазин, управляемый напрямую. Она хотела управлять магазином самостоятельно.

Ее идея не была плохой. Поскольку в Баку живет 2,1 миллиона человек, это может быть успешным делом. Она предложила, чтобы они выбирали непересекающиеся предметы одежды у других продавцов одежды, чтобы они могли добиться успеха. Это также освежит имидж бренда.

Янгхо не был уверен, сможет ли он открыть новый магазин с 1,7 миллиона вон, оставшихся от его инструктора и оплаты информации. Если бы он открыл небрежный магазин, это дало бы только плохую репутацию бренда. Независимо от размера, было лучше открыть хорошо построенный магазин на главной улице, чтобы повысить ценность бренда. Обдумав, что делать, Янгхо попросил директора найти для него риэлтора.

Получить офис или магазин на главной улице Баку было почти так же невозможно, как выбрать звезду в небе. Риэлтор привел его в магазин. Янгхо понравилось его расположение и размер, но цена была невероятно высокой. Ежемесячная арендная плата составляла 5 миллионов вон, и владелец подписал контракт при условии, что они заплатят арендную плату за шесть месяцев заранее.

Караян снова подняла шум, сказав, что это лучшее место.

Расходы были немного ошеломляющими для Chunho Merchant, который продавал одежду среднего ценового диапазона и был не так известен, как другие европейские бренды. Тем не менее, Янгхо хотел сохранить лицо Chunho Merchant, так как это было хорошо.

Он рассказал другим ритейлерам, что открывает магазин рядом с гостиницей «Москва», чтобы повысить ценность бренда. Они неохотно согласились с ним после того, как он сказал им, что он будет продавать только высококачественную одежду. К тому же, она не будет повторятся с одеждой других брендов и стой, которую они продавали раньше.

Янг рассказал Юнсух, какие предметы ему нужно показать в своем магазине. Когда он сказал Юнсух отправлять много образцов в небольших количествах, Юнсух снова дала ему пригоршню. Она все еще была властной, даже когда Янгхо не обращался за помощью в главный офис.

Как упоминалось ранее, Герхардт, который работал на Янгхо в качестве секретаря и водителя, когда-то работал в мебельной компании. У него были связи с плотниками, которые ранее работали в мебельной компании. Четверо из них пришли и закончили отделку магазина Chunho Merchant, хотя процесс был непростым.

Янгхо был обеспокоен процессом в течение многих дней, так как плотники не заканчивали вещи хорошо. Качество их интерьерной техники было не очень приятным. Уровень качества

был похож на дизайн интерьера Кореи в 90-х годах, поэтому им пришлось несколько раз переделывать некоторые части интерьера заново. Передний знак был также отредактирован трижды.

Янгхо придирался ко всему; из магазина вывеска для хранения прилавков. Все это так сильно его напрягало, что он думал, что потеряет все волосы.

Если бы это было в Корее, процесс мог бы быть решен с помощью универсального сервиса, но Янгхо мог бы начинать и заканчивать один за другим с помощью Караяна и Герхардта.

Человек, который помог ему больше всего, был директором. Когда он узнал, что Янгхо решил остаться в Азербайджане для долгосрочного бизнеса, он охотно помог ему. Янгхо уже сообщил о своих отношениях с директором в милицию и ЦРУ, так что беспокоиться о его помощи было нечего.

***

После долгих хлопот магазин был наконец открыт.

У Янгхо не было много знакомых, поэтому он пригласил некоторых людей, в том числе директора Главного управления полиции и его жену.

«Мистер Ли, я впечатлен. Я приехал сюда, чтобы поддержать своих двоюродных братьев, которые работают на вас, но это намного лучше, чем я себе представлял. В Баку что-то подобное трудно найти».

Не зная, что пришлось пережить Янгхо, директор дал ему пустой комплимент. На самом деле, было бесчисленное множество вещей, которые могли бы сорваться у Янгхо, если бы не помощь директора. Янгхо был благодарен.

«Поскольку вы были моим помощником, у меня хватило смелости сделать это. Я ценю вашу поддержку и с нетерпением жду совместной работы с вами. Я буду больше сотрудничать с милицией. Я готов взять их деньги».

Услышав слово «милиция», лицо директора просветлело.

«Это отличная идея. Если вы просто дадите мне знать, какие товары вы продаете и сколько, я буду рад поддержать ваш будущий бизнес».

«Это не проблема. Это ничто по сравнению с вашей помощью».

«Спасибо, мистер Ли».

Наблюдая за улыбкой режиссера, Янгхо чувствовал себя виноватым за то, что использовал его, но он исправил свой взгляд. В конце концов, именно из-за директора Янгхо был неверно оценен как шпион, и директор просто отплатил за это.

«У меня есть небольшой подарок для вас. Это корейский способ приветствовать людей, поэтому, пожалуйста, не стесняйтесь. Вместо этого, пожалуйста, распространяйте добрые слова о Chunho Merchant».

Янгхо подарил гостям чайный набор от корейского бренда H Porcelain и корейский традиционный складной веер. Как только они развернули подарки, они выразили приятное удивление. Посмотрев на их реакцию, Янгхо подумал, что он мог бы показать марку H Porcelain на стороне своего магазина.

Более дорогая и уникальная одежда, невиданная в других магазинах одежды в Баку, была успешно продана, когда клиенты начали распространять информацию.

Прибыль составляла 60% от каждой одежды, а это значит, что он получит 60 000 вон от продажи одежды на 100 000 вон. Собственный бренд Chunho Merchant, на который Юнсух нанесла дизайн с четырьмя листьями клевера, сделал свое имя в Баку.

Было сказано, что европейцы верят, что четырехлистный клевер приносит удачу. За этим стояло много историй, в том числе история Наполеона, который смог избежать полета пули, потому что он нагнулся, когда обнаружил четырехлистный клевер.

«Юнсух, пришли мне еще одежду, которую вы сконструировали, всего около двадцати штук каждая. Это срочно, поэтому отправьте ее через рейс в Баку, который связан с Турцией».

«Что? Они покупают это так хорошо? Хм, я не очень много делаю для дизайна».

«Юнсух, ты забыла, сколько ты заработала на заказах? И покупка одежды оптом - это не труд».

«Оппа, проектирование - это сложная часть».

«Исполнительный директор Ли Юнсух, не забывайте, что вы здесь не платите ни за проживание, ни за зарплату сотрудника».

«Хорошо, я поняла. У вас все хорошо, без какой-либо финансовой поддержки. А как насчет H Porcelain? Вы слишком тонко намазываете его, как вы собираетесь это исправить?»

Юнсух, которая заботилась о Янгхо, как мать в Корее, похоже, не доверяла ему полностью.

«Моя Юнсух, я знал, что ты в курсе всех дел, но не думал, что ты зашла так далеко. Я показал

наборы чайных чашек в магазине, и они хорошо продаются».

«Не усложняй ситуацию, и, напротив, дизайны для одежды высокого класса были созданы моим другом. Она работает на нас, но мы должны платить ей за дизайны отдельно. Она почти живет на фабрике».

Юнсух наняла своего друга из колледжа в качестве дизайнера Chunho Merchant. Она жаловалась, что ее подруга так усердно работала, потому что Янгхо заказывал разные дизайны в небольших количествах, поэтому ее подруга должна была удовлетворять его потребности днем и ночью.

«Это так? Хорошо, каков номер ее банковского счета? Я буду отправлять 1000 долларов в месяц».

"Что? Сколько вы ожидаете сделать в месяц?"

«Не совсем уверен, но около сорока миллионов вон? Я точно не знаю, так как не прошло и месяца».

"Это здорово, оппа. Так что, у тебя будет достаточно, чтобы использовать там".

«Этого более чем достаточно. Я оставлю немного денег на свадьбу».

«Оппа, у меня есть много твоих свадебных средств, сэкономленных в Chunho Merchant. Не беспокойтесь».

«Юнсух, используй деньги для себя. У меня их достаточно, но ты тоже должна позаботиться о родственниках. Тебе понадобится больше».

«Оппа.»

Юнсух была близка к слезам, поэтому он быстро сменил тему.

***

«Корейская поговорка « у него есть крылья » должна быть сделана для магазина одежды Chunho Merchant в Баку», - подумал Янгхо.

У него не хватало припасов, хотя одежду отправляли рейсами раз в неделю. Люди здесь даже снимали одежду с манекенщиц. Фарфоровые чайные наборы были хитом, поэтому Янгхо открыл еще один магазин рядом с магазином одежды для фарфоровых товаров.

Фарфоровая компания дала свое имя Chunho Merchant и продала им свою продукцию. Chunho Merchant смог получить товары по заводским ценам, заплатив их наличными, и при продаже комплектов в Баку их прибыль составляла более 40% от продажной цены.

В Баку большинство людей предпочитали красочные и модные товары для дома. Поэтому фабрика разработала свою продукцию в соответствии с местными предпочтениями, используя яркие цветные отпечатки на чашках и тарелках.

Директор привел большинство покупателей, особенно с тех пор, как Янгхо отправил полный комплект товаров для дома его жене. Он также тайно разослал чайные сервизы правительственным чиновникам, и Янгхо произвел на них впечатление. Этим людям не очень нравилась идея подкупа.

За два месяца Янгхо получил чистую прибыль в размере более 70 миллионов вон от двух магазинов после вычитания ежемесячной арендной платы и выплат сотрудникам. Янгхо почти что катался в деньгах.

Теперь он нанял четырех продавцов, и у Караян все хорошо, как у менеджера магазина. Поскольку сотрудники были друзьями или двоюродными братьями Караяна, атмосфера его магазинов была семейной, хотя он чувствовал, что за ним следят каждый день.

Слово «иншалла» может быть оправданием любых ошибок здесь.

Люди использовали это как оправдание, чтобы выйти сухими из воды, говоря, что все произошло благодаря Богу и Его воле, и что они могли сделать с могущественным Богом?

Янгхо пересчитывал товарные запасы и слышал, как женщина средних лет говорит эту фразу после того, как уронила на пол чайную чашку.

Хотя азербайджанский народ не строго следовал религиозным законам, он обычно злоупотреблял словом иншалла. Иногда это просто использовалось как оправдание, чтобы скрыть ошибки.

Но затем, что удивительно, чашка не сломалась, когда упала на мраморный пол. Прочность костяного фарфора была доказана.

До этого британская продукция из костей и фарфора считалась лучшим качеством, и большинство людей не могли даже мечтать о приобретении костей из фарфора британской марки из-за их высокой цены. Женщина средних лет, которая суетилась, немедленно купила три чайных набора. Цена была недешевой, они стоили 300 000 вон каждый. Ходили слухи, что чашки и тарелки марки H Porcelain не ломаются.

***

Все предметы были распроданы, поэтому сотрудник штаб-квартиры компании H Porcelain прилетел к Янгхо со своей продукцией.

Сотрудники главного офиса H Porcelain были очень взволнованы достижениями Янгхо, заявив, что объем продаж в Баку за короткий период превысил объем продаж головного магазина L в первом квартале 2010 года.

Здесь был огромный разрыв между богатыми и бедными.

Подкуп был частым и условным делом среди правительственных чиновников. Но это было хорошее место для бизнеса. Одной из причин того, что H Porcelain хорошо продавался, было то, что домашние наборы H Porcelain были как раз для взяток, замаскированных под подарки.

Янгхо пил пиво с сотрудником H Porcelain, Ким Сунгкюнг, которому было за тридцать, в баре отеля. Он сказал, что последние десять лет он работал в отделе зарубежного маркетинга H Porcelain.

«Менеджер Ли, не могли бы вы подробнее рассказать о своей компании, Chunho Merchant? Имея здесь филиал, ваша компания, вероятно, прошла долгий путь, но у вас даже нет веб-страницы».

«Он, должно быть, интересовался нами с тех пор, как продажи резко возросли», подумал Янгхо.

«Ну, я просто управляю семейным бизнесом. Я делаю все здесь сам».

«Мне сказали, что у вас есть связи с высокопоставленным чиновником. Мне очень любопытно».

«Хахаха, есть причина, почему. Я смущен этим, но мне повезло».

Янгхо объяснил свой опыт работы в Главном управлении полиции и милиции, за исключением истории о ЦРУ. Он сделал историю простой и забавной, и Ким Сунгкьюнг рассмеялась.

«И тогда ты сказал:« Верни мне мою жизнь »!? Хахаха!»

«Верно. Я получил бизнес-заказы из двух мест, а также получил большую помощь от обоих».

«Ух ты, я восхищаюсь твоей настойчивостью. Если бы я был тобой, я бы сбежал из этого больного места».

Янгхо не мог с ним согласиться. Было бы глупо убегать отсюда только потому, что тебя избили. Почему бы не получить что-то из этого, почему бы не использовать их за это? Это было его мышление.

«Люди здесь наивны. Вы бы слышали об этнических конфликтах и ненависти. Но эти люди невинны до глубины души. Просто они не могли искоренить коррупцию в правительстве со времен Советского Союза, но мой взгляд на это они в том, что они просто добрые и невинные люди ".

«Я просто не могу поверить, что они могут свободно пить здесь, менеджер Ли».

Янгхо тоже был удивлен, увидев их культуру питья. Азербайджан был единственной страной, которая не молилась трижды в день в исламской культуре.

«Разве это не правда? Большинство женщин здесь не носят хиджабы. Они очень свободны».

«Это действительно очаровательная страна. Отныне наша штаб-квартира будет уделять больше внимания магазину в Баку».

«Я не из тех, кто говорит такое, но через несколько лет я заставлю богатейшего из трех народов, живущих вблизи горного хребта Кавказа, пить и есть из фарфора H».

Ким Сунгкьюн был возбужден замечанием Янгхо. Это было, конечно, большое дело, что продажи Янгхо достигли 60 миллионов вон всего за два месяца. Это означало, что он может сделать более 400 миллионов вон в этом году.

Он мечтал о повышении экспортных продаж за рубежом в 2011 году. Когда набор посуды H Porcelain был выбран в качестве официальной посуды для церемонии вручения Нобелевской премии, вся компания обедала вместе, отмечая достижения компании. Тем не менее, продажи снизились из-за глобального экономического спада. Теперь Ким снова увидел небольшую надежду. Думая, что это хорошая идея приехать сюда в командировку, он сделал глоток холодного пива.

* inshallah - арабское слово, переведенное как «дай Бог» или «если Бог пожелает»

http://tl.rulate.ru/book/27517/631999