

— У вас достаточно капитала? — прямо спросила Шу Янь.

Лао Чжан немного помолчал, а затем сказал:

— Я думал об этом, я могу взять второй кредит. Если хотя бы не попробую, то моя фабрика действительно прогорит.

— Тогда почему бы нам не работать вместе? — неожиданно спросила Шу Янь.

— Что вы имеете в виду? — спросил Лао Чжан, нервно глядя на нее.

— Я дам вам полные права на их производство. Также предоставлю материалы, а вы — место и работников. Мы разделим прибыль 50/50. Что скажете? — Шу Янь откинулась назад и ждала ответа Лао Чжана.

Когда она впервые создавала комплект одежды, то просто пробовала воду. Если бы Лао Чжан не пришел, она бы пошла к боссу Хэ.

На самом деле, работа с боссом Хэ была бы даже более выгодной. У него уже были постоянные клиенты. Но тогда Шу Янь не смогла бы получить 50% прибыли. Ей повезло бы получить хотя бы 20%.

Кроме того, босс Хэ мог показаться вспыльчивым парнем, но у него были свои хитрости. Лао Чжан, с другой стороны, был более надежным человеком. Шу Янь была на 100% уверена, что если бы босс Хэ делал осенний комплект для нее, он бы уже давно производил и продавал их в другом месте. Не говоря уже о том, чтобы получить ее согласие.

— Я... дайте мне подумать об этом, — Лао Чжан не мог принять решение.

Лао Чжан расхаживал взад и вперед.

Ему не нужно было советоваться с Шу Янь, и она ничего не могла сделать, если бы он производил и продавал ее осенние комплекты. На такие вещи не существовало патентов. Вот только его принципы не позволяли ему этого сделать. Он считал, что быть надежным — это важное качество. Этому его с детства учил отец. И именно поэтому рабочие на его фабрике никогда не бросали его в самый трудный момент.

То, что предложила Шу Янь, было очень заманчиво.

Второй кредит был последним средством. Лао Чжан мог заложить только свой дом. Если бы он потерял его, то жене Лао Чжана и детям было бы некуда идти. Если бы он был один, то мог бы потерпеть, но он не мог допустить, чтобы его родные тоже стали бездомными.

Если бы он решил работать с Шу Янь, то на данном этапе все расходы взяла бы на себя она. Не нужно было бы брать кредит, и риск был бы разделен.

Лао Чжан не мог придумать ни одной причины, чтобы отказаться.

Шу Янь ожидала, что Лао Чжан согласится на ее предложение. На следующий день они вместе пообедали и подписали контракт. После этого отправились на рынок, чтобы выбрать материалы и ткани.

Шу Янь производила красные и черные комплекты. Китайцы очень любили красный цвет, и он был самым популярным. Впоследствии она добавила серый и черный для мужчин; те тоже хорошо продавались.

Теперь, когда они собирались продавать их оптом, такой выбор цветов был немного скудным. Они добавили розовый, голубой и фиолетовый для женского стиля, а также синий для мужского. Также решили выпустить несколько других цветов, но использовали их только в качестве образцов.

Вышеупомянутые цвета — это те, которые они будут производить для оптовой продажи.

Для каждого цвета было четыре разных размера. 200 комплектов каждого из них — это 6 400 комплектов. Вместе с другими цветами — всего 6 500 комплектов. Стоимость материалов составила 30,000 - 40,000 юаней. Вся эта сумма была оплачена Шу Янь.

— Не перегибаем ли мы палку? — Лао Чжан немного засомневался, когда увидел, что Шу Янь заплатила.

— Все будет хорошо. Когда все будет готово, я проведу рекламную акцию, чтобы продать их, — это изначально было частью плана Шу Янь.

Такая одежда не могла выйти из моды. Шу Янь просто может провести пару рекламных акций в конце года, и их разберут.

— У вас остались номера ваших старых клиентов? Позвоните им и узнайте, заинтересованы ли они.

<http://tl.rulate.ru/book/32704/1972104>