

— Просто несколько случайных клиентов. Они не смогут ничего сделать, — Лао Чжан чувствовал себя немного смущенным.

Он уже пытался продвигать популярный стиль. К сожалению, тот недолго продержался на рынке. В течение двух последующих лет он не смог создать ни одного популярного стиля, и большинство его клиентов, которые покупали у него, перешли на другие фабрики.

— Никогда не знаешь. Ресурсы есть ресурсы. Попробуйте и все равно свяжитесь с ними, — Шу Янь вдруг поняла, что на фабрике Лао Чжана не было продавцов. — Кто раньше отвечал за продажи?

— Моя жена. Она раньше работала в магазине при фабрике. Она сама умеет шить одежду, а также знает многих людей. Многие из наших первоначальных клиентов были приведены ею, — когда Лао Чжан говорил о своей жене, то испытывал чувство гордости.

Он был тем, кто очень любил свою жену.

Губы Шу Янь слегка изогнулись вверх.

— Тогда мы можем попросить вашу жену продолжать работать продавцом? Будем платить ей за это зарплату.

— Это наша собственная фабрика. Нет необходимости в зарплате, — сказал Лао Чжан, махнув рукой. — Это не проблема. Мой сын учится в младшей школе, а у моей жены много свободного времени. Она может вернуться на работу.

— Теперь, когда мы работаем вместе, то должны быть справедливы, когда речь идет о деньгах. Лучше перестраховаться, чем потом жалеть. Давайте не будем потом конфликтовать из-за нескольких сотен юаней, — Шу Янь чувствовала, что в этом вопросе все должно быть кристально чисто. — Почему бы нам не сделать так? Мы будем платить вашей жене 100 юаней в месяц базовой зарплаты, 5% комиссионных с первого заказа, 2% с возвращающихся клиентов. Со всеми магазинами, в которые она сможет продать товар, мы будем придерживаться этого графика оплаты. Что скажете?

«Неудивительно, что она была так успешна в бизнесе», — Лао Чжан почувствовал, что работать с Шу Янь будет очень приятно.

— Кроме того, я поговорю с несколькими оптовиками, когда в следующий раз поеду в город Хан. Если получится продать там нашу одежду, то сможем сделать больше продаж.

Лао Чжан немного колебался:

— Если мы будем продавать оптовикам, разве они не возьмут наши разработки и не сделают

свои собственные?

— Вполне возможно, что так и будет. Но вы знаете о швейной промышленности. Любой полуприличный дизайн будет скопирован за несколько дней. Даже если мы не будем продавать их оптовикам, это вопрос времени, когда они скопируют наш дизайн. Так что лучше продавать больше, пока мы единственные, кто их производит.

Шу Янь уже давно думала об этом. Китай был страной-подражателем. Не имело значения, что это было, все, что приносило хоть какую-то прибыль, — копировалось.

Осенняя одежда не требовала особых технических навыков. Любой мог воспроизвести ее, просто взглянув на нее. Такая одежда была бы повсюду в течение недели.

Правда, если бы у них было достаточно капитала, они могли бы зарегистрировать свой бренд, разместить рекламу на телевидении и в газетах и сразу же стать известной отечественной маркой одежды.

К сожалению, это потребовало бы много рабочей силы и ресурсов.

Что ж, можно было не беспокоиться слишком сильно. Прежде всего, нужно было заработать огромную сумму на этапе пустого рынка. Ей нужно было хотя бы вернуть часть своих денег.

В субботу Шу Янь планировала снова поехать в город Хан, чтобы заняться торговлей.

Сюсю взяла выходной на следующий день, поэтому Шу Янь нужно было спешить утром назад. Но после обеда Сюсю объявила, что не будет брать выходной.

— Чэнь Фэй — архитектор, поэтому его график очень гибкий. У моих родителей в последнее время тоже не слишком много работы, поэтому они почти все время дома. Мы можем перенести выходной на понедельник. Так что не торопись возвращаться, — объяснила Чжан Хуасю.

Шу Янь это устроило больше. Она планировала действительно погулять по оптовому рынку, а также взять с собой несколько образцов своей одежды для рекламы. Было бы здорово, если бы ей удалось найти несколько клиентов.

Те несколько женщин с прошлой поездки, вероятно, исключили Шу Янь. Они уже давно не звали ее заниматься закупками.

Шу Янь тоже не стала им звонить, а сразу вызвала водителя.

<http://tl.rulate.ru/book/32704/1972105>