

Вернувшись к вечеру домой, Лю Мань почистила кошачий лоток, насыпала в миску Рассвет свежего корма, поужинала и поспешила начать стрим.

— Добрый вечер, ребята. Перед началом эфира я хотела бы сделать быстренькую рекламу. Мои подписчики на Weibo уже знают о моем стремлении стать посредником в продаже кошачьего корма. Теперь этот вопрос решен.

— Начиная с сегодняшнего вечера, у вас всех есть возможность покупать любой кошачий корм Cats' Garden прямо у меня на трансляции. Я продаю три типа упаковок: 3,6 килограмма, 5,5 и 7,2. Есть со вкусом курицы, морской рыбы, оленины, говядины, а также со смешанными. Даже самый привередливый в еде кот будет доволен.

— Моя Рассвет больше всего любит аромат курицы, так что я рекомендую покупать его. Он и наиболее выгодным получается.

— Те, кто только к нам присоединились, если не услышали, что я только что сказала, загляните ко мне в Weibo. Там есть таблица со всеми видами кошачьего корма.

[Сестренка, сколько стоит каждая упаковка?]

— 609 юаней, 809 юаней и 989 юаней в порядке увеличения веса. Если хотите купить корм со вкусом морской рыбы или оленины, придется доплатить 50 юаней.

Лю Мань только начала свой бизнес, оттого и не осмеливалась слишком задирать цены. Понимая, что фанаты пойдут сравнивать их с расценками в Гонконге, девушка дважды все перепроверила. Взять, к примеру, упаковку весом в 5,5 килограмм. Hong Kong Westland продавали ее ей за 665 гонконгских долларов. Таможенный налог составлял примерно 80. Чтобы его высчитать, требовалось из 665 вычесть 500 и полученный результат (165) разделить на 2. Если прибавить полученные 80 гонконгских долларов налога к базовым 665, то стоимость одной такой упаковки получалась почти 750. Она уже заметно превышала цену в Гонконге (690).

п.п.: Почему именно 500 вычитается, непонятно. Получается, от закупочной стоимости берут только ~25% (но это лишь мое предположение), а затем от них еще 50%, и это примерно равняется таможенному налогу.

Неудивительно, что никто на материковом Китае не горел желанием податься в посредники. Здесь все обходилось дороже.

Желая поначалу завлечь клиентов, Лю Мань разумно решила зарабатывать на упаковке по 60 юаней.

п.п.: Несколько глав назад писал об этом. Для простоты считайте 1 гонконгский доллар почти

равным 1 юаню.

[Я Тинтин: Супер! Дешевле, чем я себе представляла. Я уже заказала две упаковки по 5,5 кг.]

[Пушистый Кот: А я собираюсь купить 3,6 кг со вкусом морской рыбы. Посмотрим, понравится ли Гарфилду.]

[Блинчик: Беру 7,2 кг с курицей. Для меня это самый разумный выбор. У нас в северо-западной части Китая воздух сухой, так что корм будет храниться нормально.]

...

Все старые поклонники [Принцессы Мань], у которых дома имелся кот или кошка, сделали заказы с целью ее поддержать.

На стриминговой площадке была функция корзины. Зрители могли покупать любой рекламируемый стримером продукт, кликнув на ее иконку в нижнем левом углу. Возможность совершить покупку представлялась им и вне эфира. Кнопка с корзиной размещалась на странице стримера.

Лю Мань уже вписала в настройки все виды, упаковки и цены кошачьего корма. Продажа на текущей платформе отличалась от Taobao, поскольку здесь никто не выступал независимым гарантом качества. Как только зритель совершал оплату заказа, его деньги переводились непосредственно стримеру на аккаунт, после чего тот мог обменять валюту сайта на реальную. Площадка брала 1% комиссии и 2% налога. Эти сборы как раз перекрывали разницу в курсе между гонконгским долларом и юанем.

Такой способ оплаты был очень невыгодным для покупателя, поскольку существовала высокая вероятность оказаться обманутым. Площадка учла этот момент и выдавала функцию корзины далеко не каждому стримеру. Запрос на ее получение могли подать только обладатели пятого уровня и выше.

Всего уровней имелось тринадцать: от нулевого до двенадцатого. Новые, недавно созданные аккаунты получали, естественно, нулевой. Для достижения первого уровня требовалось набрать 100 подписчиков. Для достижения второго — 1000. 5000 для третьего, 10 000 для четвертого, 50 000 для пятого, 100 000 для шестого, 500 000 для седьмого, 1 000 000 для восьмого, 5 000 000 для девятого, 10 000 000 для десятого, 50 000 000 для одиннадцатого и 100 000 000 для наивысшего, двенадцатого уровня.

Подписчиков у [Принцессы Мань] было немногим больше 50 000, что и позволило ей подойти под минимальные требования для получения функции корзины.

Сяо Кэ, стримившая с этого же приложения на торговой улице в Шанхае, достигла 9-го уровня

со своими пятью миллионами фанатов.

Скорее всего, просмотр живых эфиров не являлся самым популярным способом проводить свободное время и развлекаться, ибо трафик на выбранной Лю Мань площадке был скромным. Девушка еще не видела здесь ни одного стримера с 12-м уровнем, да и 11-х насчитывалось не более десятка. Правда, каналами теми владели не интернет-звезды, а уже состоявшиеся знаменитости, которые запускали трансляции для простого общения с поклонниками.

[Сестренка, а можно узнать, когда придет корм?]

[Да-да-да. Тоже хотела спросить. У меня осталось совсем немного, не знаю, протянет ли мой кот до приезда доставки.]

[Кстати, да. Какая служба доставки будет его развозить?]

...

Лю Мань ответила:

— Кошачий корм отправляют из Гонконга, первая поставка выедет в лучшем случае завтра, а в худшем – к этим выходным. Для гарантии безопасности и эффективности мы решили пользоваться службой доставки Shunfeng. При прохождении таможни могут возникать задержки.

[Уф, значит высылают прямо из Гонконга. А я думал, сестренка сама будет отправлять корм покупателю.]

[Доставка из Гонконга — это, конечно, хорошо, но обычно ждать приходится долго.]

[Мне нужно срочно. Можешь отправить мне первой?]

[Не торопи ее! Сестренка только начала вести бизнес. В будущем она разберется во всех аспектах, и доставлять будут быстрее.]

...

Первые продажи кошачьего корма прошли, как и первый стрим. Лю Мань столкнулась с множеством проблем, только теперь у нее была поддержка и помощь со стороны поклонников. Все смогли войти в ее положение и понять девушку.

Фанаты отнеслись к [Принцессе Мань] с уважением. По итогу дня она приняла в общей

сложности 29 заказов. То есть, в первый же день заработала более 2000 юаней, чему очень радовалась. Составив таблицу заказов, девушка отправила ее на электронную почту Джона.

Тот переслал данные на склад компании. Два сотрудника собрали нужное количество упаковок, согласно полученному списку, и отправили их в тот же день.

На второй день Лю Мань успешно передала 53 новых заказа. Сотрудникам склада пришлось задержаться на работе, чтобы успеть все собрать до ночи.

На третий день Лю Мань успешно передала 60 новых заказов. Половину из них не отправили.

На четвертый день девушка успешно передала 89 новых заказов. Тогда был выходной, в связи с чем сотрудники склада не работали.

К понедельнику заказов скопилось безумное количество. Управиться с ними вдвоем не представлялось возможным, и работники пошли с жалобами к вышестоящему начальству.

— Наша основная обязанность по-прежнему заключается в осмотре продукции, или теперь мы должны с утра до ночи рассылать кошачий корм? Пакуем эти заказы, пакуем, а нам еще каждую неделю нужно забирать с порта товары, отправленные из главного офиса в Новой Зеландии. У нас нет времени даже на выполнение первоначальных обязанностей. При таком количестве заказов нужно нанять еще хотя бы троих человек.

Их слова быстро передали Хуан Шитину. Поначалу он согласился отправлять корм из Гонконга, потому как не верил, что неопытная в бизнесе девушка со скромным количеством подписчиков будет присылать слишком много заказов.

Похоже, он просчитался. Лю Мань оказалась неожиданно хорошим рекламщиком.

Зачастую скрытые проблемы получалось обнаружить только после их появления на практике. Главный офис Новой Зеландии не мог похвастаться большими размерами, а нанять людей в Гонконге стоило очень дорого. Хуан Шитин попросил финансовый отдел тщательно подсчитать расходы.

От них пришел следующий вердикт: Если компания наймет на работу еще троих рабочих исключительно ради Лю Мань, а она продолжит передавать не более 100 заказов в день, их компания ничего не заработает.

Именно поэтому у Лю Мань в тот же день посреди пары зазвонил телефон.

п.п.: Юху-у! Сто глав позади! Можно сказать, «юбилейчик» :) Спасибо тем, кто читает, ставит лайки и комментирует! Э-э-э... как это не комментирует? :(Не надо так! Если история вам нравится, поделитесь, пожалуйста, мнением в комментариях на странице проекта. Да и если

не нравится, тоже поделитесь. Хотя, если не нравится, но дочитали до этой главы, то это странно, хм.

<http://tl.rulate.ru/book/33390/1765731>