

"Кроме того, богатые и красивые белые люди сегодня любят покупать вещи в фирменных магазинах высшего класса, чтобы показать свое богатство, и даже вход в наши универмаги дает им ощущение превосходства". Но на международном рынке цены на эти вещи почти вдвое ниже, чем в Китае, и когда эта причуда пройдет, для нас, у кого нет ценовой конкурентоспособности, как вы думаете, универмаг Mei Mei все равно будет таким же прибыльным, как и сейчас?"

Толпа руководителей молчала.

Даже дедушка Ленг был в глубоких раздумьях.

Лэн Кируй продолжил: "Так что мы не только хотим сократить расширение универмага Mei Mei, но и найти способ полностью преобразовать универмаг Mei Mei в течение следующих пяти лет". Моя первоначальная идея заключается в том, что семь универмагов Mei Mei под юрисдикцией нашей Ленг-группы, которые первоначально занимали относительно большую площадь, так как они были смоделированы по образцу земли Тяньхэн, найдут способ постепенно распространить этот опыт на нее. Постепенно увеличивая популярность, медленно менять типы счетчиков внутри".

"Председатель, что именно вы имеете в виду, говоря о распространении эмпирических вещей?"

"Всевозможный опыт, но я лично рекомендую получить более дружелюбный к детям опыт. Например, крупномасштабный игрушечный город, климат книжного магазина, игрового зала, или такие виды спорта, как исследование первокурсников в помещении, или даже бренд, чтобы делать деятельность, может быть игрушечным мячом океана, может позволить детям играть в сумасшедшие в нем. В этом мире только родители бескорыстно любят своих детей, каждый родитель, даже если он не может позволить себе потратить деньги, может сделать это для своих детей до крайности. Каждый родитель, даже если он не может позволить себе потратить деньги, может сделать это для своих детей. В будущем мы откроем для себя эту крайность.

Земля Тяньхэн уже является оффшорным предприятием, их закупочная цена уже отличается от нашей, и по сравнению с землей Тяньхэн, универмаг Mei Mei не конкурентоспособен ни с чем, кроме как с роскошью быть в состоянии дать окружающую среду".

"Я могу познакомить вас с нашими каналами закупок." Селена на стороне не могла не вмешаться.

Ленг Цзи Руй посмотрел на Селену и очень мужественно ответил: "Тогда, значит, универмаг Мэй Мэй больше не является собственностью земли Тяньхэн или Ленгской группы?"

...

Руководители компании: ...Председатель, вам не нужен этот канал, который вы можете нам представить ах! Мы хотим этого!

Дедушка Ленг и бабушка Ленг смотрели друг другу в глаза, видя в глазах друг друга радость моей семьи от того, что внук растет.

Я знал, что их сын Руи определенно не был в пруду.

Их единственный настоящий внук, может ли быть хуже?

"В любом случае, я хотел бы упомянуть об этом раньше, когда я еще был председателем Ленг-Групп, и так как я слушаю все сейчас, вы, ребята, найдете способ сделать это". Найдите способ превратить универмаг Meі Meі из элитного торгово-развлекательного центра в полноценный торговый центр, в который каждый хочет прийти и испытать на себе участие, ничего не раскрывая".

"Да".

Все топ-менеджеры, включая дедушку Ленга и бабушку Ленга, были удивлены, услышав слова Ленг Цзи Руя.

Это было связано с тем, что, хотя идея Лэн Цзи Руя, по сути, была фундаментальной реформой для универмага Мэй Мэй, все считали, что то, что он сказал, в какой-то степени верно.

По сравнению с очень немногими людьми, которые посещают торговый центр, похоже, что такой комплексный торговый центр более конкурентоспособен.

После того, как решена кадровая проблема и решена базовая позиция универмага Мей Мей, Лэн Кируй выдвинул третий план реформы, который он давно хотел предложить своему дедушке.

"Сегодня я скажу, что третья тема, которую вы увидели, в будущем наша Leng's Group откроет третий рынок - сетевой".

<http://tl.rulate.ru/book/41096/1102434>