

С группой восторженных клиентов было тяжело иметь дело до конца, и только когда магазин был пуст, Хань Ву убрал уже пустую бутылку и приготовился развернуться и уйти.

Молодая пара некоторое время благодарила Хань У, а мужчина оставил тысячу юаней, не позволив Хань У отказать, и поспешил уехать со своим ребенком! наверх. Глядя на Мерседес, за рулём которого была другая сторона, это не должен быть обычный человек.

Взглянув на тысячу долларов наличными в руке, у Хань Ву не оставалось другого выбора, как случайно положить ее в карман.

"Этот младший брат..."

Во время подготовки к отъезду было несколько неловкое приветствие от того Чжана позади него.

"Этот младший брат, пожалуйста, оставайтесь".

Чжан Чжан улыбаясь поспешно подошел, энергично потирая руки с несколько смущенным выражением лица.

"Хаха, не обращай внимания на то, что только что случилось, я также делаю это для твоего же блага, в конце концов, отношения между врачом и пациентом сейчас действительно слишком напряженные".

Хань Ву не захотела слушать длинноволосый парень, и подметнула взгляд на другую вечеринку: "Есть ли еще что-нибудь для господина Чжана".

"Это, я все еще не знаю твоего имени, братишка?"

В это время рядом с ней даже подошла женщина-лавочница и представила: "Господин Чжан, это господин Хань У Хань, который приехал навестить вас сегодня".

"О боже, так ты и есть брат Хан Ву. Это очень грубо - быть грубым".

Как будто этот генеральный директор Чжан только что познакомился с Хань У, и все его актерские способности преобразились, как огонь и чистая любовь.

"Посмотрите, что это сделало, я только что говорил о большом бизнесе и только что вернулся к этому". Это действительно грех, что я не узнал Хань Ву, старый брат."

Генеральный директор Чжан улыбнулся: "Если бы я знал брата Хань У раньше, я бы никогда не

отказался сейчас, сын господина Гань лично порекомендовал этого человека. Я все еще заслуживаю доверия."

Сердце Хань Ву было забавно, этот толстяк был действительно талант ах, видя, как люди говорят человеческие слова, и видя, как призраки говорят слова призраков. Яркий спектакль, если бы не тот факт, что он только что остался здесь и знал, что он наверху, он действительно почти поверил призрачным словам другого. .

Однако Хань У не взял на себя инициативу снести другую партию, а улыбнулся и изогнул руку: "Так как господин Чжан чем-то занят, то займись пока". Я навещу тебя еще раз в другой день."

Генеральный директор Чжан видел, что это было злобно. Он поспешно улыбнулся и потянул Хань Ву за руку.

"О боже, что за дела, Хан, ты почетный гость, которого лично представил сын господина Гана, это уже очень грубо с моей стороны - заставлять тебя ждать так долго! и как я могу тебя отпустить."

"Пойдем, пойдем со мной, поговорим наверху". Сказав, что он также протянул руку и похлопал Хань Ву по плечу: "Хаха, Хань, ты не можешь уйти сегодня, иначе мне придется позвонить Гану. Я лично пригласил тебя".

Хань Ву горько смеялся, этот человек был достоин родиться с актерским лицом, когда он выполз в мир бизнеса, чтобы попасть туда.

"Так как это так, то с уважением исполнять ваши приказы."

"Хаха, не волнуйся, приезжать ко мне так же естественно, как приезжать домой. Пошли, давай сначала поднимемся наверх."

Господин Чжан не забыл вернуться и проинструктировать: "Сяо Линь, ах, пришлите горшочек с моим драгоценным пивом Pre-Ming Longjing".

Этот парень ласково потянул Хань Ву за руку, не смущаясь на лице, как будто толстяк, только что убравший Хань Ву, вовсе не он.

Они вдвоем вошли в кабинет генерального директора наверху и поприветствовали Хань Ву, чтобы он присел, только после этого генеральный директор Чжан с улыбкой сказал: "Брат Хань, ты сегодня здесь, чтобы найти Я же не должен говорить о сотрудничестве с кремом от тромбообразования, которое у меня только что было, правда?"

Хань Ву бледно улыбнулся: "Господин Чжан вёл себя так, как будто не мог видеть его сейчас. Верно, семья мистера Чжана большая, поэтому он не должен смотреть свысока на эту мелочь".

Высмеянный Хань У, генеральный директор Чжан не злился, а улыбался: "Я не знал брата Хана только что, иначе как это недоразумение могло произойти. "

"Брат Хань, ты тоже не называешь Чжан всегда Чжан, это кажется ржавым, я старше тебя, можешь называть меня дядя Чжан."

Сердце Хань Ву было забавным, и это было началом ласкового восхождения.

Но в конце концов, другая сторона была представлена Гань Сяошуай, Хань У думал про себя, что он всегда должен был найти агента для сотрудничества в будущем. Нет ничего плохого в том, чтобы дать шанс другой стороне.

Думая об этом, Хань У кивнул: "Генеральный директор Чжан прав, я пришел сюда сегодня, чтобы поговорить с ним о деловом сотрудничестве".

Видя, что Хань У был готов говорить, генеральный директор Чжан сразу же осветил глаза и протянул руку, чтобы шлепнуть по столу: "Брат Хань, не волнуйся, пока ты готов положить эту мазь для свертывания крови. Формула продается мне, и я гарантирую, что вы получите удовлетворительную цену".

Лицо Хань Ву осталось неизменным, когда он спокойно посмотрел на другую сторону: "Господин Чжан шутит, у меня нет намерения продавать формулу, я просто хочу найти Аптеки сотрудничают, чтобы продать его".

Этот толстяк действительно думал, что он новичок, который ничего не знал. Как только он подошел, он захотел купить формулу.

Господин Чжан не злился, когда его проткнули, а вместо этого вел себя так, как будто у него была небольшая дилемма: "Брат Хань, если это всего лишь ищет кооператив. Цена для продавца будет не такой высокой, как продажа всей формулы. Или ты можешь просто..."

"Не нужно думать об этом, я уже подумал об этом."

Чжан на несколько секунд скандировал: "Интересно, как ты планируешь сотрудничать, брат Хань?"

Прежде чем приехать сюда, Хань Ву изучал агентские контракты на товары общего назначения, но он думал, что они действительно сложные, и не хотел делать их такими утомительными.

"Я не знаю, что Чжан говорит об этом." Хань Ву слегка отодвинул вопрос на другую сторону.

Господин Чжан тщательно размышлял перед тем, как поднять голову: "Итак, давайте подпишем контракт, в котором наша аптека будет действовать как ваша мазь. Назначенный агент, срок агента десять лет, я дам вам сто тысяч авансом золота, все продажи мы поделим 50-50 как?"

Хан Ву чихнул в его сердце, он правда думал, что он идиот? Как ты смеешь иметь наглость меня обманывать.

"Слишком много проблем, мы можем подписать простое соглашение. Я позволю вашей аптеке быть единственным агентом продавца, но вы должны будете заплатить мне сто тысяч авансом, и эта сто тысяч выкупит год эксклюзивных прав на продажу. А пока я буду поставлять только тебе, плюс мы разделим 73 процента за каждую проданную бутылку".

"Это невозможно". Чжан помахал рукой, он никак не мог согласиться на весь договор о сотрудничестве, если бы он все равно делал дерьмо.

Хань У, однако, был безразличен: "Господин Чжан может передумать, это мое мнение, если вы не согласны, я могу пойти к другому. "Аптекарский разговор".

"Господин Чжан, буду откровенен, у меня есть формула и продукт, и мне вообще не нужен агент, мне даже не нужно продавать его самому. Просто заключите сделку с каждым магазином или аптекой, чтобы арендовать их прилавки и дать им процент от продаж, и тогда, может быть. Он заработает еще больше".

Тело Чжана немного дрогнуло, действительно, в этом случае Хань Ву действительно заработал бы больше.

"Причина, по которой я этого не делаю, в том, что я сейчас занят, я иду в школу, и у меня не так много времени на такие вещи". Ты знаешь, что я имею в виду."

Хань Ву был ободрён, у него была формула и метод изготовления крема от тромбообразования, и он был единственным поставщиком. Его можно было продать самому.

Прямо скажем, семьдесят три процента продаж были эквивалентны тому, что он забирал все это впустую, так как ему вообще ничего не нужно было платить, нужно было только заранее рекламировать эту мазь для свертывания крови.

"Это..."

Видя жесткое отношение Хань Уя, Чжан действительно боится продолжать шантажировать и ущемлять друг друга, проблема в том, что у него нет переговорных весов в руках.

Видя, как Хань Ву симулирует встать, генеральный директор Чжан быстро поднял руку: "Брат

Хань, не волнуйся, дело в том, чтобы говорить медленно". Все хорошо, чтобы говорить".

Хань Ву только переделал это, в любом случае, он настаивал на том, чтобы один из его собственных, отдавая три процента от своей прибыли другой стороне считается более чем достаточно.

"Господин Чжан, вы видели эффект от моего лекарства, если это будет опубликовано на месте, объем продаж не будет беспокоить вообще, и вы даже можете полностью сказать это. Являясь флагманским брендом вашего магазина, в современном мире у всех нет ни малейшего случайного кровотечения из синяка, так что если у вас дома есть крем от тромбообразования..... иногда это спасает жизни."

Голос Хань Ву только что пощекотал Чжана, и он подумал то же самое.

Этот крем для свертывания крови был слишком эффективен, и если бы было достаточно рекламы, он бы вообще не беспокоился о продажах.

Хотя его сердце было немного недовольно долевым соотношением, но беспомощно, у людей были все формулы и каналы сбыта, и у него вообще не было рычагов воздействия на переговоры.

Если ты позволишь Хан Ву выйти и поговорить с другими аптеками, тебе негде будет плакать.

Четко думая об этом, генеральный директор Чжан акцентировал внимание и улыбнулся: "Брат Хань, сотрудничество - это обязательное условие. Разговор."

Через час Хань Ву ушла из аптеки Джирантанг.

В итоге он подписал соглашение о сотрудничестве с этим шеф-поваром Чжаном.

Хань Ву пообещал гарантировать поставку как минимум 1000 бутылок в месяц для Jirentang, и продукт будет разработан в соответствии с типом бутылок, которые он купил раньше.

Сторона Чжана дала Хань Ую авансовый платеж в размере пятидесяти тысяч юаней, который считался годичным выкупом агентства, и все, что Чжан должен был сделать, это взять на себя всю упаковку продукта и Сырьевые расходы. Существуют также каналы сбыта позднего продвижения продукции.

В конце концов, продукт был назван кремом от тромбообразования по цене 80 юаней за бутылку, на чем всегда настаивал Хань У, и только тогда Чжан с сожалением согласился на него.

Независимо от того, было ли это агентское соглашение или окончательная цена, эта цена, несомненно, продавалась дешево. Но Хан Ву было все равно, у него были свои соображения.

Купленная им бутылка с таблетками выглядела изысканно и компактно, но реальная вместимость составляла всего менее двадцати миллилитров. Хань Ву был немного смущен тем, что такая мелочь была продана за 80 юаней.

Это был неудачный продукт его собственной алхимии. Не знаю, поверит ли кто-нибудь, если об этом расскажут.

Хань Ву может получить почти 56 юаней за каждую проданную бутылку, что определенно считается продуктом, приносящим прибыль.

Г-н Чжан сторона также не в невыгодном положении, бутылка может получить более двадцати юаней, если будущие продажи горячие, может продать тысячу бутылок в месяц, только менее трех месяцев г-н Чжан может начать возвращаться в столицу, а затем почти ничего не считая денег.

Именно благодаря четкому расчету этого счета Чжан согласился подписать это соглашение с Хань Ву. И попросил подписать дополнительное соглашение позднее, после того, как срок действия соглашения истек, Jirentang получил право первого отказа в продлении контракта.

По мнению Чжана, это продажа лекарств неизбежна, пока обратная сторона репутации, чтобы разыграть, его Jirentang контролировать все каналы доставки, до тех пор, пока их собственная операция, когда слова, абсолютно огромную прибыль.

Подписывая контракт, обе стороны берут то, что им нужно, очень довольны.

<http://tl.rulate.ru/book/41146/911510>