

Глава 36: Творить историю

□□Новая неделя снова здесь.

□□Ма Хуэй пришел в компанию пораньше, взял толстую пачку газет и поехал к месту доставки после поездки на машине.

□□«Дядя двоюродный брат, я здесь, чтобы доставить вам газету».

□□Вскоре он подошел к киоску своего кузена, поздоровался, открыл ящик позади машины, вынул пачку газет с уже помеченными этикетками и передал ее.

□□Количество газет, доставленных конкретным газетным киоском, было заказано начальниками газетного киоска накануне. Это также необходимо для подтверждения количества экземпляров, чтобы их можно было напечатать заранее. Другой - ускорить доставку газет и попытаться доставить газеты в киоски до того, как граждане уйдут, чтобы не повлиять на нормальные продажи газет.

□□«Хуэй Цай, ваши газеты действительно хороши для продажи. Я не знаю, хватит ли 300 экземпляров, которые мы хотим продать!» - взволнованно сказал начальник газетного киоска.

□□По сравнению с другими газетами той же отрасли, они, как продавцы, испытывают самые глубокие чувства, и они также знают, насколько популярна "Jiuding Daily". Более того, из разговоров с теми, кто покупал газеты, он также узнал больше деталей и получил более глубокое представление о факторах роста "Jiuding Daily".

□□Более того, поскольку владелец газетного киоска их типа продает газеты в течение десятилетий и проводит свободное время, читая газеты, они хорошо знают все газеты в Гонконге, как позиционируются различные газеты и насколько они популярны? Они также почувствовать самое глубокое.

□□Двоюродный брат Ма Хуэя смог с уверенностью сказать, что до тех пор, пока "Jiuding Daily" не будет делать ошибок, он определенно сможет обеспечить продажи № 1. Газеты Xiangjiang. Это основано на его интуиции, которую он сдержал. через десятилетия чтения газет.

□□«Жалко, что ваш « Jiuding Daily » не доступен мне бесплатно, поэтому я не могу заработать столько денег!» Владелец газетного киоска с сожалением вздохнул.

□□Услышав, что сказал его двоюродный брат, Ма Хуэй беспомощно улыбнулся: «Дядя двоюродный брат, вы можете быть довольны. Даже когда вы отказываетесь от наших газет, ваш газетный киоск и продажи газет резко выросли, а деньги, которые вы заработали за последние семь дней, остались вашими. «Заработав столько за два месяца, если мы продадим ее вам бесплатно, наша газета обанкротится, а на что мы рассчитываем, чтобы покупать еду».

□□«Ха-ха!» Владелец газетного киоска улыбнулся и ничего не сказал. Он также знал, что невозможно продать его бесплатно, но в конце концов, люди жадные. За последние семь дней он заработал деньги, которые обычно может только зарабатывать хотя бы два месяца, а теперь не может получить. Да бесплатную газету, конечно, жаль.

□□«Хорошо, номер правильный. Вы можете отправить его следующему. С вашей газетой так хорошо обращаются, и это большая газета. У нее хорошее лицо. Работайте и много работайте, чтобы заработать деньги, чтобы ваш брат мог уйти в школу. Не теряйте работу. Прочее. Трудно найти такую хорошую компанию в месте. "Владелец газетного киоска, вероятно, нажал на газету. Почувствовав, что количество правильное, он поленился заказать, и рассказал своему двоюродному брату Ма Хуэй.

□□«Не волнуйся, кузен, я сделаю это хорошо. Прощай, кузен, я уйду первым», - Ма Хуэй серьезно кивнул, затем попрощался с владельцем газетного киоска и поехал на велосипеде к следующему киоску.

□□Подобные вещи происходят повсюду в Сянцзяне. В течение короткого периода времени "Jiuding Daily" через руки сотрудников была доставлена в крупные газетные киоски.

□□В этот день все сотрудники всей компании были в восторге, и в их работе вспыхнуло 200% энтузиазма.

□□Точно так же статистика собирается время от времени, и скоро статистика превысит сотню тысяч.

□□Когда Ся Юй сообщил всем эти данные, вся компания погрузилась в море радости.

□□На праздновании сотрудников Ся Юй не останавливался, но наблюдал с боковой улыбкой.

□□Чем счастливее сотрудники, тем выше их чувство принадлежности и признания компании - это хорошо!

□□Когда человек чем-то увлечен, он будет чувствовать, что время летит очень быстро, когда он чем-то занят.

□□Вскоре прошло две трети дня, и было уже больше пяти часов пополудни.

□□Под взглядом долгого ожидания наконец опубликованы статистические данные.

□□Общий объем продаж газет достиг 250 000 экземпляров!

□□Это рекорд продаж газет, который никогда не появлялся во всем Сянцзян!

□□Предыдущий рекорд продаж был установлен «Ориентал Дейли» - 170 000 экземпляров в день!

□□И теперь этот рекорд был обновлен, и он также значительно увеличился на 80 000 экземпляров. Другие газеты хотят превзойти этот объем продаж. Предполагается, что он будет достигнут не раньше, чем через десять лет, когда Гонконг Экономика Конга становится более процветающей.

□□Но к тому времени продажи "Jiuding Daily" точно будут намного выше, чем сейчас!

□□Продажи 250 000 копий казались Ся Юй очень довольными, и это было в пределах его оценки.

□□Хотя вчера газета разошлась тиражом 350 000 экземпляров, объем продаж сегодня составляет всего 250 000 экземпляров, что на 100 000 экземпляров меньше.

□□Но вы должны знать, что из 350 000 копий вчера в газетных киосках было продано только 220 000. Сегодняшние 250 000 копий на 30 000 экземпляров больше, чем вчера.

□□Четверть из 120 000 граждан, которые вчера получали бесплатные газеты, купили "Jiuding Daily" на деньги сегодня. Тогда подумайте о 220 000 человек, которые купили газеты. Остальные люди, получившие бесплатные газеты, не являются самыми ценными потенциальными пользователями в этом В этом случае конверсия достигла 25%, что уже очень много.

□□Если подумать более глубоко, предыдущие 220 000 газет, проданных газетным киоском, были проданы благодаря упорному труду владельцев газетных киосков, и количество людей, желающих их купить, определенно будет меньше.

□□Сегодня владелец газетного киоска должен заплатить за "Jiuding Daily" сам. Относительно прибыльное время прошло. Куда будет отчаянно идти владелец газетного киоска, чтобы продвигать "Jiuding Daily"?

□□Поэтому, когда этот бонус продаж будет утерян, он все равно может увеличить продажи на 30 000 копий по сравнению со вчерашним днем, достигнув 250 000 копий. По мнению Ся Юй, это уже очень успешно.

□□После того, как эти данные станут известны другим газетам, вы определенно будете завидовать и завидовать. В конце концов, это настоящие продажи. Это продажи за счет денег пользователей. У них нет причин снова подвергать сомнению "Jiuding Daily".

□□"Что ж, у" Jiuding Daily "такой высокий объем продаж, это неотделимо от вашей преданности делу, поэтому я теперь объявляю, что мне не нужно ждать до конца месяца, и я пришлю вам

зарплату за один месяц красным конверт заранее! »- громко сказала Ся Юй.

□□тогда,

Несколько служителей принесли из офиса несколько тарелок, покрытых красной тканью, и каждая тарелка была сложена, как небольшой пакет.

□□Затем Ся Юй развернул красную ткань, обнаружив груды выпуклых красных конвертов.

□□"Ух ты!"

□□Глядя на красные конверты наверху, все сотрудники открыли глаза и обрадовались. В конце концов, они не ожидали, что босс придет сюда. Они думали, что им нужно подождать, пока будет установлена зарплата, чтобы отправить их вместе. Но теперь сюрприз приходит так внезапно.

□□«Постой, не хватайся, я подойду за красным конвертом, когда прочту имя, Ван Дашань».

□□«Вот!» - раздался громкий голос из толпы.

□□«Ха-ха-ха!» Затем все рассмеялись вместе, и даже Ся Юй не смогла удержаться от улыбки.

□□«Я прошу вас подняться туда. Насколько вы взволнованы?» Коллега рядом с Ван Дашаном подтолкнул его, дразня его.

□□Ван Дашань почесал в затылке и неловко улыбнулся. Увидев, что Ся Юй кивает ему, он взволнованно подбежал.

□□Затем Ся Юй взял красный конверт и протянул его Ван Дашань, Ван Дашань поспешно взял его, сказав: «Спасибо, босс, спасибо, босс!»

□□«Сделай это тяжело!» Ся Юй кивнул с улыбкой, похлопал его по плечу и ободряюще сказал.

□□«Да, не волнуйтесь, босс, я обычно много работаю!» Ван Дашань задрожал от волнения, его лицо покраснело, и он яростно кивнул. UU читает www.uukanshu.com

□□"Опускаться."

□□"Далее, Лю Нэн ..."

□□...

□□"Давай, работай!"

□□...

□□Каждый, Ся Юй лично передал ему в руки красные конверты и похлопал их по плечам, чтобы ободрить их.

□□Даже с новыми сотрудниками Ся Ю обращалась с ними одинаково и дала им красный конверт с месячной зарплатой, что порадовало этих новых сотрудников. В конце концов, у них не было большой надежды, и они не ожидали, что начальник будет таким. щедрый.

□□Это полностью обновило их концепцию. В конце концов, они никогда не слышали, чтобы кто-нибудь пошел в компанию поработать несколько дней и получил красный конверт с месячной зарплатой. Теперь они испытали это на собственном опыте.

□□Поэтому один за другим искренне благодарны Ся Ю и соглашаются с компанией.

□□И Ся Юй также может ясно почувствовать, что когда сотрудники подошли, чтобы получить от него красные конверты, дух и дух изменились. Одним из очевидных явлений было уважение, полное взгляда на него.

□□Чувствуя эту атмосферу, Ся Юй почувствовал себя счастливым. Разве это не то, чего он хочет?

□□В противном случае, почему он тратил свое время и время на размышления об этом, а не для того, чтобы покупать сердца людей? Можно сказать, что для того, чтобы усилить контроль компании и увеличить центростремительную силу компании, Ся Юй не упустит ни одной возможности и создаст возможности без возможности.

□□Это также причина того, что высшие чины любят показывать, ведь платить мало, выгода большая! Если вы упустите такую хорошую вещь, как вы сможете стать квалифицированным руководителем? Как быть квалифицированным капиталистом?

□□Если Ся Юй будет действовать так несколько раз в будущем, чтобы повысить лояльность сотрудников к нему, даже если Ся Юй продаст их, предполагается, что они все равно помогут Ся Юю успешно считать деньги!

□□Разобравшись с этим и убедившись, что работа выполнена, сотрудники начали один за другим уходить с работы, и Ся Юй тоже была готова пойти домой.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: перевод редактируется

<http://tl.rulate.ru/book/45877/1385954>