Глава 135: Контракт-согласование бренда

Они обменялись взглядами друг с другом. Этот молодой человек настолько проницателен. Самый старший из них ответил: «Это зависит от твоего выбора профессии. Если ты предпочитаешь стабильную работу, выбирай первый вариант. После нескольких лет работы ты можешь стать старшим бухгалтером».

«Если ты хочешь начать свой собственный бизнес, ты должен выбрать последний вариант. Это самый ценный сертификат в Китае, но его очень сложно получить. Это может занять несколько лет».

Цинь Гуань не знал, что сказать. Учителя в университете не заботились о таких вещах. По их мнению, после окончания учебы их ученики автоматически узнают правила отрасли и выбрали бы первую дорогу.

Время никого не ждет. Цинь Гуань был в отчаянии, поскольку он думал о том, чтобы стать бухгалтером. Какую бы дорогу он ни выбрал, там будут ждать те же препятствия. Двухлетний опыт работы в отрасли с предпосылкой на его диплом.

Старшая женщина напротив него пыталась успокоить его: «Все зависит от твоих усилий. Там, где есть желание, есть способ. У меня есть идея, но это зависит еще от твоих их связей».

Цинь Гуань взбодрился и внимательно выслушал ее.

«Получай опыт. Тебе нужно найти подразделение, которое наймет тебя как сотрудника, работающего неполный рабочий день. Таким образом, ты можешь получить опыт во время учебы в университете. Ты студент-второкурсник?»

Цинь Гуан кивнул. Есть еще надежда!

«Тогда ты как раз вовремя! Если ты знаком с общими навыками бухгалтера, у тебя уже есть опыт работы. После получения диплома ты можешь попросить свое подразделение предоставить тебе сертификат».

«Есть еще хорошие новости. Ты можешь подать заявку на получение сертификата младшего бухгалтера, что будет полезным во время твоего поиска работы. Экзамен будет проходить в мае. Осталось еще два месяца. Можно ли применять это совместно?»

Это была твоя цель?

Как бы то ни было, Цинь Гуань был убежден. «Вашим подразделениям нужны бухгалтеры на неполный рабочий день?» спросил он. Просто спросил, чтобы сразу разрешить эту проблему.

Они все рассмеялись и представились.

«Ты знаешь, почему наши подразделения отправили нас на этот экзамен? Я из сети XX. Он с завода XX, она из банка XX, и он работает в группе XX. Компании, подобны нашим, наполнены сотрудниками, так что перестань мечтать! Ты выбрал неправильное направление: тебе следует сосредоточиться на небольших частных предприятиях, которые только начинают развиваться. Для них будет расточительным использовать штатных бухгалтеров. Ты можешь работать с их документацией раз в неделю и пытаться сократить их налоги, они будут рады предоставить тебе сертификат».

Цинь Гуань придерживался своего мнения. Это был впечатляющий разговор. Будучи студентом университета, он был почти ослеплен реальностью общества.

Фактически, Цинь Гуань планировал добраться до вершины промышленной пирамиды, но его собеседники предложили ему открыть бизнес и расшириться заграницу. Однако это была отдаленная цель.

По их предложению, Цинь Гуань решил подать заявку на прохождение младших технических экзаменов в мае. Они обменялись телефонными номерами и с радостью вернулись в экзаменационную комнату.

Во второй половине дня Цинь Гуань был более осторожен с его бумагами. Как только раздался звонок, он сдал свои бумаги и вышел.

Когда он покинул университетский городок, он расслабился. На следующий день он пройдет последний и самый легкий экзамен. Тогда он будет просто ждать своего результата и сертификата.

Он понятия не имел, что его продают в данное время. Сестра Сюэ вела переговоры с боссом Джей рубашек.

На самом деле, мы должны называть его боссом Компании Джей Клозинг. С помощью Цинь Гуаня он расширил свою власть в прошлом году.

Через полгода он расширил масштабы своего бизнеса до 16 магазинов. На устойчивой основе рынка капитала он распространил свои продукты в окружающие провинции и города. У него было три производственных линии, и его прибыль увеличилась в несколько раз. С растущей уверенностью он начал производство повседневной коллекции.

Его компания больше не занималась только рубашками. Его целью было стать всеобъемлющим брендом, таким как БНЛ, который ориентировался на одежду для молодых людей. Согласно промышленной оценке, его бренд достиг уровня Б.

Цинь Гуань, который появился на четырех их плакатах, считался эксклюзивной моделью. (Хотя Сестра Сюэ может отрицать это.)

В тот день босс пришел, чтобы высказать одобрение бренда Цинь Гуаню с его армией отдела рекламы. (Он уже убедил Департамент рекламы!) Вскоре после праздника Весны он открыл магазины на Синьцзекоу, на улице Сидан и Гунчжуфен, чтобы конкурировать с такими брендами, как БЛ и МС.

У сестры Сюэ была толстая куча контрактов. В отличие от предыдущего года, Джей одежда подготовила телевизионную рекламу, Т шоу бренда, а также плакаты и каталоги для Цинь Гуаня.

Сестра Сюэ перешла к условиям оплаты, которые были подробными и разумными. Согласно стандартам модели уровня Б, в течение одного года было бы два-три шоу, и Цинь Гуань получил бы 6000 юаней за каждый. Фотосессии будут проводиться четыре раза в год по цене 5000 юаней за каждую, а оплата за одобрение бренда составит 80 000 юаней в течение одного года.

После тщательных расчетов Сестра Сюэ пришла к выводу, что Цинь Гуань будет зарабатывать от 110 000 до 120 000 юаней в качестве представителя бренда Джей одежды. Это был

идеальный контракт без лазеек, оставляя место для других возможностей для них обоих.

Сестра Сюэ приняла контракт. Она попросила Цинь Гуаня подписать его. Босс долго улыбался про себя на кожаном сиденье своей машины.

Он не сказал сестре Сюэ, что его магазин в Сидане находится в том же районе, что и ЛИИ. Когда он посетил этот магазин, он сразу увидел плакат ЛИИ. Гигантский плакат Цинь Гуаня и американской модели висели перед магазином в самой переполненной части Сидан Плаза, его увидеть достаточно легко водителям и пешеходам, идущим с обоих направлений оживленной улицы.

http://tl.rulate.ru/book/6769/170760