

Ювелирные изделия были на самом деле хорошо восприняты высококлассными китайскими клиентами. Первоначально они были доступны только для покупки в Гонконге, но затем они также стали доступными на материке. Самое замечательное в коллекции было то, что она включала серебряные изделия, стоимость которых не превышала 500 долларов.

Для молодых людей с хорошим вкусом, которые хотели удовлетворить свои материальные потребности, серебряная коллекция Тиффани с превосходным дизайном и хорошим качеством была лучшим выбором.

Перед совещанием по статистике продаж в Азии президент Азиатско-Тихоокеанского региона находился на седьмом небе. Месяц назад он был в Шанхае, чтобы сократить ряд штаб-квартир вместе с некоторыми местными ассоциациями и правительственными чиновниками. Теперь он возвращался в Америку, чтобы попытаться объяснить эти странные продажи всем членам правления.

Это было действительно странно.

Всего за один месяц объем продаж в Китае и Гонконге достиг впечатляющих 30 миллионов долларов, что составляет 70% от общего объема продаж в Азии и 18% от общего объема продаж по всему миру.

Это шокировало американцев, которые долгое время пытались расширить свой бизнес в Азии. Они сразу вызвали президента Азиатско-Тихоокеанского региона.

«Продажи отдельного и ограниченного тиража ювелирных изделий быстро растут».

«Коллекция «Лов энд сильвер» имела огромный объем продаж. Запас некоторых самых популярных классических дизайнов уже закончился».

«Средние цены на ювелирные изделия не приветствуются китайцами. У нас нет преимущества в средних и пожилых целевых группах».

«В Китае серебро не имеет ценности по сравнению с золотом. Согласно традиционным концепциям потребления, люди считают, что серебро не должно стоить дорого».

Старшие руководители Тиффани, наконец, поняли, с какими проблемами они столкнулись. Китай был развивающейся, растущей страной с сильным потребительским потенциалом на высококлассном рынке. Молодежь в этой стране была склонна принимать новизну.

Отдел по связям с общественностью был обеспокоен своим направлением деятельности.
«Кстати, Цинь Гуань - наш мировой представитель мужской коллекции. Как идут продажи?»

Президент был рад ответить на этот вопрос. «Я попрошу мировой отдел снабжения о помощи. Коллекция уже в Китае во всех 16 магазинах!»

Все потирали руки, пытаясь выложиться в Китае на полную.

На главной улице Чанъяня движение было ужасным. Единственными развлечениями для водителей, застрявших в пробке, были гигантские плакаты, висящие за пределами торговых центров.

Плакаты Цинь Гуаня были самыми отчетливыми. Благодаря крупным инвестициям Тиффани, его лицо заняло все здание универмага Ванфюджин. На нем был черный костюм, серебряные пуговицы на рукавах и картхолдер в кармане на груди привлекали внимание общественности.

Если кто-то заинтересовался набором ювелирных украшений, он мог поехать прямо в подземную парковку магазина. Женщины могли купить его для своих мужей.

Спорный китайский актер вызвал бунт впечатляющего масштаба.

На том же старом складе 798 инди-режиссеры приобрели нетранслированную копию фильма Цинь Гуаня.

21-дюймовый телевизор добавил тепла в палящую летнюю ночь. Все молчали до конца фильма.

«Черт! Этот фильм мог получить награду в Каннах!»

«Является абсурдным черным юмором в области инди-фильмов?»

«Кинематография была посредственной».

Два мастера на все руки никогда не могли согласиться. После некоторых гневных комментариев все снова замолчали.

«Он действительно хороший актер, хотя ...» кто-то пробормотал про себя тихой, одинокой ночью.

«Да, он спас фильм».

«Его лицо хорошо сочеталось со всем фильмом».

Все кивнули. «Интересно, почему это произошло ...»

Все они погрузились в глубокие мысли. Потерявшись в своем крайнем стремлении к реальности, они проигнорировали потенциал актера. Однако проникательные иностранные режиссеры не обратили внимания на его лицо. Вместо этого они сосредоточились на его природе и внутреннем даре.

«Ты смотрел «Слепой вал»? Он не мог играть в этом фильме».

«Ты слишком ограничен. Темный макияж шахтеров позволил бы зрителям сосредоточиться на его эмоциональном выступлении. Кому какое дело до его лица?»

Все снова замолчали.

«Когда он вернется в Китай?»

«Вскоре, я думаю. Во время выступления в Каннах он сказал, что инди-фильмы станут его приоритетом».

«Ага!»

«Мы думаем об одном и том же, верно?»

«Мы можем устроить для него ловушку!»

«Конечно! Он наш брат. Мы должны это сделать!»

<http://tl.rulate.ru/book/6769/311231>