

"Классные заметки о романах в эпоху тяжелой работы ()" Найдите последние главы!

"Под влиянием этого раунда сибирского похолодания ожидается, что в эти выходные в большинстве районов нашей провинции будут сильные ветры и похолодание. Диапазон похолодания в некоторых районах может достигать 8-10 градусов, и будут сильные метели ..."

За рулем черной машины Santana сидел Лу Донг, а по радио передавали последний прогноз погоды. Тема по-прежнему повторялась бесчисленное количество раз каждую зиму - резкое похолодание в Сибири. Это снова здесь.

Когда он приехал в Провинциальный инновационный порт, машина въехала прямо на подземную парковку и убрала ее. Лу Донг поднялся на лифте на восьмой этаж.

Как только он вошел в дверь, Сюэ Тянь за стойкой регистрации поприветствовал его с улыбкой: "Мистер Лу пришел рано."

Лу Дун был одет в черное и выглядел более зрелым. Он сразу же кивнул: "Сяо Сюэ, доброе утро."

Несмотря на то, что компания наняла несколько человек, письменный зал площадью более 300 квадратных метров все еще очень пуст.

Войдя в офис, Сяо Сюэ сразу же принес чашку горячего чая. В настоящее время штат компании ограничен. В дополнение к стойке регистрации Сюэ Тянь также руководит некоторыми другими компаниями.

В Innovation Port есть центральный кондиционер, но он не включен. Чашка горячего чая по утрам согревает ваши руки и тело.

"благодарить" вежливо сказал Лу Донг и признался: "В девять часов состоится официальная встреча, так что вы можете прибратсья в конференц-зале".

Сюэ Тянь поспешно сказал: "Мистер Лу, я уже все упаковал."

Лу Донг слегка кивнул: "Хорошо."

Когда Сюэ Тянь покинул офис, Лу Дун собрал материалы, подготовленные за последние два дня, и через некоторое время использовал их на собрании.

Цяо Вэйго вошел из дверей компании, как и прошлой зимой, без шляпы на непокрытой голове.

Приближалось рабочее время, сотрудники компании спешили один за другим, и руководители отделов, такие как Цянь Фэн, Сюй Ман, Цяо Вэйго и Су Сяошань, соответственно готовились к встрече.

Сюэ Тянь снова пошел в конференц-зал, чтобы убедиться, что проблем нет. Как только он вернулся к стойке регистрации, он увидел, что кто-то идет по коридору лицом к двери.

Сун На вошла в дверь, улыбнулась Сюэ Тяню, который поприветствовал ее, и направилась прямо в конференц-зал.

Сюэ Тянь не без зависти наблюдал, как Сун На входит в конференц-зал.

Серое шерстяное пальто, черный свитер с высоким воротом, темно-синие леггинсы, кожаные сапоги до половины роста и короткая стрижка кажутся очень обычными, но у них очень выдающийся темперамент.

По общему признанию, кожа немного темнее, но она красива и в хорошей форме.....

Сюэ Тянь также знала, что это была настоящая маленькая богатая женщина, которая приехала покупать и продавать и начала бизнес, как только поступила в университет. Это не считалось инвестицией в ресторанный бизнес Лу. Кроме того, она только недавно открыла его, и у нее было четыре витрины.

Она слышала, как Сюй Ман упоминал, что его ежемесячный доход составляет более 10 000 юаней.

Кроме того, она также является миноритарным акционером Lu's Catering и будущим владельцем.

Должно быть, было бы ложью сказать, что они не завидуют. Они также все из сельской местности, чтобы поступить в университет. Люди все еще из гор и ущелий. Почему разрыв так велик?

Просто подумав об этом, я увидел, как к нам подошли двое высоких мужчин, один из которых все еще был иностранцем.

Ду Сяобин и Да Иван также вошли в конференц-зал.

Су Сяошань пришла пораньше и поболтала с Цяо Вэйго.

Увидев прибытие Ду Сяобина, Сюй Ман взяла ручку и блокнот в конференц-зал. В рабочее время компании она не стала бездельничать, а направилась прямо туда, где сидел Ду Сяобин.

Лао Ду раньше профессионально занимался баскетболом и был высоким и сильным.

Сюй Ман невысокий и худой, и он не такой высокий, как Ду Сяобин, который сидит стоя.

Но у людей всегда есть мечты, точно так же, как у мужчин всегда есть богини в глазах, у женщин также есть свой собственный прекрасный принц в их сердцах.

Кроме того, этот Прекрасный принц действительно необычен.

Сюй Ман отодвинул свой стул и молча сел рядом с Ду Сяобином.

Сун На взглянула на них двоих, отвела взгляд и прошептала несколько слов Цянь Фэну. Цянь Фэн также некоторое время занимался финансами на другой стороне склада.

Конечно, ей платят в соответствии с ее работой.

В это время Лу Донг вошел в конференц-зал, сразу закрыл дверь и сел во главе длинного стола для совещаний. Сначала он поднял свой моральный дух и как можно больше говорил по-китайски: "У меня для всех хорошие новости. В прошлые выходные, в течение двух дней подряд в субботу и воскресенье, однодневный оборот ресторанов компании достиг 200 000 юаней."

В конференц-зале раздались аплодисменты. В настоящее время у Lu's Catering есть два магазина в округе Цинчжао, три магазина в Университетском городе и три магазина на пешеходной улице Цюаньнань-роуд, всего восемь. Замечательная книга

Средний ежедневный оборот одного магазина может достигать 20 000 юаней, что является весьма заметным достижением.

У всех на лицах была улыбка, даже Большой Иван, иностранец, смеялся от уха до уха.

Для инвестиций в начале года подсчитано, что дивиденды в первый год вернут не только вложенные деньги, но даже намного больше.

Такая сделка не должна быть слишком затратной.

Да Иван не удержался и сказал: "Лу Донг, следовать за тобой в бизнесе - это самое правильное решение, которое я принял."

Лу Донг был невежлив с этой гуманоидной ядерной бомбой и сказал: "Иван, в будущем ты должен уделять больше внимания формальностям компании."

Как сам акционер и с достаточно высокой доходностью, Да Иван сразу же ответил: "Нет проблем, когда я вам понадобится, позвоните мне, и я немедленно приеду!"

Ду Сяобин сказал: "Лу Донг, теперь я с нетерпением жду выплаты дивидендов в конце года, чтобы купить автомобиль."

Лу Донг улыбнулся: "Вторая хорошая новость, учитывая потребности компании в развитии, я готов купить второй автомобиль." Он каждый день ездит на первой машине в Кваннан. Очень неудобно пользоваться машиной, если здесь что-то есть: "Лао Ду, ты можешь найти своего одноклассника и купить другую Сантану?"

Ду Сяобин знал, что на данном этапе для компании нереально покупать роскошные автомобили, поэтому он ответил: "Этот вопрос зависит от меня."

Лу Донг открыл папку и перешел к сути: "Все должны знать содержание сегодняшней встречи. Речь идет в основном о следующем расширении компании. Нам повезло. Первый шаг в выходе на рынок Кваннан можно рассматривать как точку опоры. У нас есть точка опоры на пешеходной улице Кваннан-роуд. После того, как мы наберемся немного сил и бизнес стабилизируется, мы обязательно продолжим открывать новые магазины. Вы удовлетворены только текущей ситуацией?"

Ду Сяобин увидел открытие Guangmei Electric Appliances и сказал: "Как наша компания может стать Guangmei Electric Appliances в сфере общественного питания! Вы не можете просто развиваться в Цинчжао и Цюаньнани, вы должны выбежать из Цинчжао, чтобы увидеть пейзаж снаружи."

Сон На был первым, кто согласился: "Лао Ду сказал хорошо."

Цяо Вэйго сидел торжественно, не говоря ни слова.

Большой Иван часто кивал.

"Я не знаю, все ли заметили. В провинции Тайдун, провинции, где государственная экономика занимает абсолютно доминирующее положение, частные предприятия открывают беспрецедентные возможности для развития." С марта по апрель этого года Лу Донг читал книги, делал заметки и ходил на занятия в провинциальный университет под руководством Сон На. Хотя он и подонок, он никогда не был более энергичным в учебе. Не говоря уже о других вещах, его теоретический уровень несколько улучшился.

У него что-то сжалось в животе, и он тоже набрался смелости заговорить: "Наши усилия являются ключом к успеху бизнеса компании, но это имеет относительно мало общего с рыночной конкуренцией. Мала Тан, глядя на Qingzhaoqueannan, нет конкуренции со стороны магазинов того же типа; что касается продуктов Burger King, мы идем по пути подражания KFC и McDonald's. На самом деле конкурентами являются эти два, но рынок фаст-фуда в

западном стиле больше, чем можно себе представить, не говоря уже о KFC и McDonald's. Даже если есть еще два многонациональных сетевых бренда того же типа, этот рынок по-прежнему многообещающий.”

Все остальные действительно участвовали в работе ресторана Lu's catering. Хорошенько подумав, нетрудно прийти к выводу, что в том, что сказал Лу Донг, нет ничего плохого.

Лу Донг продолжил: "Единственная реальная конкуренция - это hot pot, и наш основной бренд, гигиена, качество и сервис hot pot - это то, чего не хватает большинству ресторанов hot pot на данном этапе.”

Да Иван - гурман с преобразившимся желудком. Он ответил: “Когда я преподавал в старом кампусе Провинциального университета, я ел много горячей похлебки, а большинство магазинов были очень жирными.”

Лу Донг сказал: "Поэтому мы должны воспользоваться этой хорошей возможностью и стремиться к тому, чтобы рестораны компании процветали во всех частях провинции Тайдун в ближайшие два-три года и даже вышли за пределы Тайдуна в соседние провинции.”

Эта большая цель была заявлена давным-давно и не изменится.

Еще раз подчеркнув долгосрочные цели планирования на определенный период времени, Лу Донг рассказал о недавних приоритетах: “Наша текущая работа заключается в стабилизации и продолжении развития работы существующих магазинов; вторая - подготовка к открытию новых магазинов.”

Сун На подняла руку и напомнила: “Офицер Чжао из комитета по управлению сообщил мне, что они достигли соглашения с Ginza. Ginza скоро откроет коммерческое здание и супермаркет в университетском городе. Это первый коммерческий супермаркет в университетском городе. Я думаю, что пассажиропоток будет очень большим в течение долгого времени.”

Лу Донг сказал: “Рынок университетских городов далек от насыщения. Университеты все еще расширяют набор персонала. Есть определенные новости о том, что число новых студентов следующим летом будет намного больше, чем в этом году. В будущем больше средних школ войдут в университетские города после слияния с высшими профессиональными или высшими учебными заведениями. учреждения. Общее число студентов в университетских городах будет продолжать расти в течение двух лет. Рынок университетских городов является нашим основным рынком, и мы можем занять этот рынок.”

Он попросил Сон На помочь передать информацию, которую он принес: “У меня есть кое-какое отношение к Ginza. Когда магазин Ginza в университетском городе будет открыт, нам не составит труда открыть магазин поблизости. Кроме того, Sennan Ginza также расширяет свой рынок. Насколько я понимаю, в последние годы Ginza последовательно построит три магазина в Яньшане, Байи и Хунлоу. Наши три магазина могут выбрать подходящий тип в соответствии с реальными потребностями местного рынка и последовать примеру Ginza, чтобы открыть

магазин.”

В этом отношении благосклонность Цянь Жуя несколько месяцев назад была действительно велика.

Фа Сяо Чжан Минью Цянь Жуя в Гиндзе не только помогла упакованным продуктам Lujia Food успешно попасть в супермаркет, но и Лу Донг также воспользовался возможностью другой стороны попасть в университетский город. Благодаря сотрудничеству между управляющим комитетом и Ginza отношения между двумя сторонами стали еще более тесными. сузились.

Благодаря такой координации на высоком уровне в Ginza, магазин общественного питания Lu также может пойти по стопам Ginza.

Лу Донг встал, подошел к доске в передней части конференц-зала и записал на ней слова!

Затем снова запишите RT-Mart.

Через Yu Zhanlong и Qiansheng Commercial Building UU прочитал www.uan.com Лу Донг также поддерживал контакт с RT-Mart.

“Первый магазин RT-Mart, построенный в центре Кваннана, является нашим соседом. Лу Донг подробно рассказал: “Я общался с ответственным лицом RT-Mart в Цюаньнани. RT-Mart скоро построит магазин в Ликсии. Этот магазин расположен на западной стороне старого кампуса Нормального университета. К западу от него расположены плотные жилые районы, а к востоку - старый кампус из пяти или шести университетов, которые не были перенесены на восток. В пределах нескольких километров есть шесть средних и начальных школ, охватывающих очень широкий спектр.”

“RT-Mart также построит новые магазины в районе Шилихэ на юге и рядом с Западным рынком на западе. Это также является фокусом нашего следующего открытия магазина.”

Ду Сяобин ответил: “Я пошел с Лу Доном на контакт с RT-Mart. Моя семья имеет деловые отношения с RT-Mart. Я буду выполнять работу здесь.”

Лу Донг сказал: “Хорошо. Другие районы, такие как район железнодорожного вокзала, перспективные торговые улицы и деловые районы, недавно открытый район колледжа и жилые районы - все это области, на которых мы должны сосредоточиться, когда открываем новый магазин. Лао Ду и я наняли персонал для проведения предварительных маркетинговых исследований.”

Чтобы облегчить ваше следующее чтение, вы можете нажать "Избранное" ниже, чтобы записать эту запись чтения (глава 300, следуйте за супермаркетом), и вы сможете увидеть ее в следующий раз, когда откроете книжную полку!

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2120455>