

Вы можете найти последние главы в Baidu, выполнив поиск по запросу "Новая книга эпохи тяжелой работы Хайге ()"!

В западном конце пешеходной улицы Цюаньнань-роуд, одного из самых оживленных районов делового района провинциального города, поток людей сегодня резко увеличился, и многолюдный поток людей устремляется к коммерческому зданию Qiansheng.

В этот день, после простой разминки, Guangmei Electric снова начала ценовую войну на рынке бытовой техники, заявив всем потребителям, что независимо от того, какая марка бытовой техники, Guangmei - самая дешевая!

"Марш страсти, пусть продвижение прибыли, обещание Гуанмэй, потрясло весь город!"

"Покупайте бытовую технику за один юань, цена не имеет никакого значения!"

"Честность и красота, вежливость и вежливость - все это здесь!"

Баннеры, развешанные на коммерческих зданиях, привлекали внимание пешеходов, вызывая у людей желание зайти и узнать.

Однако на этот раз для проведения акции флагманский магазин Guangmei коммерческого здания Qiansheng изменился. В прошлом все входы на мероприятие были расположены у южных ворот пешеходной улицы Цюаньнань-роуд на юге. На этот раз люди выстроились в очередь у западных ворот коммерческого здания, чтобы войти..

Длинная очередь была разряжена далеко, даже до восточных ворот штаб-квартиры Sanlian Home appliance, которые были отделены только одной двухполосной дорогой с севера на юг на запад.

По сравнению с людьми, приходящими и уходящими сюда, невосприимчивые приборы Sanlian редки, и в настоящее время даже нет никаких контрмер. Только несколько сотрудников магазина носят жилеты Sanlian, стоят с восточной стороны двери, с любопытством глядя на магазин Guangmei Electric по соседству. Магазин.

"Посмотрите на людей, посмотрите на нас, это слишком далеко." Женщина обхватила грудь обеими руками и не смогла удержаться, чтобы не сказать: "Такая большая тройка, лидер продаж бытовой техники в нашей провинции, почему даже посторонний человек не может этого сделать?"

Другой мужчина пожаловался: "Это не те люди наверху, которые валяют дурака и выкачивают деньги из бизнеса, чтобы заниматься недвижимостью. У нас нет денег. Почему мы участвуем в рекламных акциях, подарках и мероприятиях? Как ты можешь делать это так красиво?"

Невысокий мужчина рядом с ним сказал: “У меня есть одноклассник, который работает по соседству. В прошлом месяце комиссионные были в четыре или пять раз больше, чем я получал. Почему бы нам не пойти в соседнюю дверь?”

Все эти обычные сотрудники - знакомые, и у них не так много угрызений совести по поводу разговоров. Первая женщина, которая заговорила, сказала: “Вы все еще находите убежище по соседству. Принимают это люди или нет, это проблема.”

Кто-то сказал: "Почему ты не принимаешь это? Я осмелюсь сказать, что пока мы идем, Guangmei Electric обязательно примет это! У нас есть опыт работы в магазине, и мы знаем, как устроен этот бизнес. Разве это не лучше, чем нанимать новичков, которые ничего не понимают?"

Сказав это, у многих людей, кажется, есть лишняя кошачья лапа в их сердцах, которая скребется и скребется там.

Guangmei Electric находится в прямой конкуренции с Sanlian Home appliances, и отношения между компаниями крайне напряженные, но два магазина разделены одним. Обычные сотрудники смотрят вверх и не смотрят вниз. Некоторые даже очень хорошо знакомы друг с другом, и они также могут поинтересоваться доходами друг друга, если им нечего делать.

Зарплата больше всего боится сравнения. По сравнению с тем, что больше, каждый чувствует, что зарабатывает меньше, и думает, что у них такие большие способности, как они могут зарабатывать так мало? Почему этот идиот может так много выносить?

Sanlian Home Appliances теряет не только клиентов, но и опытных маркетологов.

Люди в других компаниях той же отрасли зарабатывают намного больше, а у обычных сотрудников неизбежно возникают идеи, и их сердца несколько неустойчивы.

Возможно, темперамент государственных предприятий в течение многих лет и привычки местных рыночных боссов проникли в костный мозг, или, возможно, Sanlian мобилизовала слишком много способных людей в компанию по недвижимости. Только ближе к полудню Sanlian Home appliances отреагировала и изучила соответствующий план.

Отреагировал только магазин "Симэнь".

Рассматривая весь южный Цюаньнань, весь Тайдун и даже северный Хэбэй и Южный Хэнань вокруг Тайдуна, Guangmei Electric запустила акцию “Марш страсти для продвижения прибыли” без исключения в городах с магазинами бытовой техники triple.

Одна только ценовая война затруднила парирование для Sanlian appliances, стоимость которых была высокой.

Кроме того, Guangmei Electric также проводит большое количество рекламных акций, таких как сумасшедшие групповые покупки, полная доставка, полная скидка, покупка на ходу (бесплатные купоны Lu's catering), распродажа за один юань и другие мероприятия, которые легко доступны.

Война в индустрии бытовой техники усиливается, и Guangmei Electric и Sanlian Home appliances сталкиваются друг с другом, и кажется, что выжить может только один.

В конференц-зале региональной штаб-квартиры Guangmei Electric Фань Юньмин перестал разговаривать и смеяться с Лу Дунши.□

В этот момент он выглядел серьезным и сказал группе подчиненных: "Вы все подбадриваете меня, становитесь очень нервными и мобилизуете все магазины, всех сотрудников и все ресурсы. пришло время для решающей битвы!"

Все молчали, и атмосфера не позволяла дышать.

Фань Юньмин получил полную поддержку головного офиса и сказал: "На этот раз это армагеддон между Guangmei Electric и Sanlian Electric в Тайдуне! Кто хочет потянуть за стрэддл в это время, я повернулся и потянул его за стрэддл!"

Никто не воспринимает это как шутку. Все знают, что региональный генеральный менеджер имеет жесткий стиль работы и обладает почти такой же властью в делах региона!

"Лао Цзян, возьми своих людей и свяжись со всеми крупными и средними производителями. Фань Юньмин стал более серьезным: "Скажите этим производителям, чтобы они сократили период обслуживания бытовой техники Sanlian всесторонним образом, чем короче, тем лучше!" Если кто-то отказывается сотрудничать, вы можете прямо сказать ему, что их бренд снизился во внутренней оценке Guangmei и даже переместился на рынок!"

Он подчеркнул: "Guangmei Electric не заставляет их выбирать между Guangmei и Sanlian. Guangmei Electric уже занимает более 60% рыночной доли на рынке Taidong, и она будет только расти все больше и больше!"

Лао Цзян, которого называли по имени, сказал: "Хорошо, мистер Фан."

Высшее руководство региона Гуанмэй полностью осознало, что решающая битва с Sanlian Electric началась.

Вполне возможно, что эта решающая битва не сможет полностью победить Sanlian Appliances, но как может сильно пострадать жизненная сила Sanlian? В Тайдуне и на близлежащих рынках она может следовать только за приборами Guangmei, чтобы питаться пеплом.

Guangmei Electric вложила двенадцать очков энергии в эту решающую битву, но реакция

стороны Sanlian все еще была медленной, в некотором смысле, как и крупные предприятия, которые рушились на протяжении многих лет.

Чжан Тао быстро узнал о всестороннем продвижении Guangmei Electric, но больше всего он думал о компании по недвижимости. Немного подумав, он сказал человеку, который пришел сообщить: "Как и прежде, Guangmei продвигает, а Sanlian также занимается продвижением. Вот и все."

Человек, который подошел, сказал: "На этот раз у Гуанмэя большое продвижение по службе."

Чжан Тао легонько постучал ручкой по столу: "Сначала продолжай в том же духе, а потом наблюдай, как все меняется."

С тех пор как Guangmei Electric вошла в Quannan и Taidong, одни только масштабные рекламные акции проводились много раз в год, что было не более чем попыткой использовать ценовую войну для снижения цен на бытовую технику Sanlian.

После того, как Чжан Тао вступил в должность, он быстро привык к этому.

Ценовая война, это заговор, хорошего пути нет.

"Хорошо, вы, ребята, идите и разработайте стратегию. Чжан Тао решительно напомнил: "Независимо от рекламных мероприятий, резервы для первого сотрудничества с Carrefour и Тех не могут быть перемещены!" Это связано с тем, сможет ли бизнес бытовой техники вернуть себе рынок!"

Чжан Тао никогда не думал о том, чтобы отказаться от бизнеса магазина бытовой техники Sanlian. Он мог вернуть его из предыдущего бизнеса как раз вовремя, чтобы доказать свои способности совету директоров и всем акционерам.

Он также был вполне доволен этим планом. Если бы две компании Quannan, Lu's Catering и Ginza Shopping Mall, не говорили о небольшом количестве благовоний, они бы использовали свою модель, чтобы победить их.

Тем не менее, Sanlian переживает критический момент. Он не может прервать темпы развития в сфере недвижимости из-за продвижения Guangmei Electric. Сотрудничество с Carrefour и Dexus требует средств. Сама Sanlian Home appliances обладает недостаточным кроветворным потенциалом и может рассчитывать только на то, что бизнес в сфере недвижимости даст отдачу.

Вице-президент, отвечающий за производство бытовой техники, быстро ушел, а Чжан Тао затем отправился в конференц-зал и провел совещание, чтобы обсудить связанные с недвижимостью Sanlian вопросы на строительном участке Taifeng.

Встреча длилась долго, и, наконец, при активном содействии Чжан Тао было принято решение использовать проект виллы в карьере в качестве залога для кредитования коммерческих банков.

Вечером у Чжан Тао была назначена встреча с директором кредитного департамента коммерческого банка Хуа за ужином.

Во время разговора он рассказал о кейтеринге Лу и Лу Дуне.

“С мистером Лу из компании Lu's catering я встречался однажды.”

Это может быть связано с работой, которой он занимается, и он сталкивается с потенциальными клиентами. Директор Хуа всегда держит три балла за то, что он говорит: “Однажды я встретил кого-то, кого я знал, в знаменитом клубе за ужином, я просто сказал несколько слов.”

Чуть более высокий деловой район в Цюаньнани не слишком велик, чтобы сказать. Нет ничего необычного в том, чтобы встретить кого-то, кто знает друг друга. Чжан Тао не удивлен. Сказав еще несколько слов о Лу Дуне и ресторане Лу, он сменил тему.

У него есть важная работа, которую нужно сделать в этой поездке, и нет необходимости тратить время на неуместных людей и вещи.

После этой трапезы Чжан Тао и директор Хуа провели очень приятную беседу. В некоторых общих аспектах, не говоря уже о достижении соглашения, у них также было молчаливое взаимопонимание.

Киоски Sanlian Group становятся все больше и больше.

Первоначально у Sanlian был только один бизнес - магазины бытовой техники, и он был назван крупнейшим магазином бытовой техники в Тайдуне. На самом деле магазины бытовой техники даже не охватывали города уровня префектуры Тайдун.

Именно вхождение Guangmei Electric в Taidong действительно способствовало расширению масштабов Sanlian.

Рынок и спрос есть. В прошлом, покупая электроэнергию в Шаньянь, многие люди, возможно, приезжали в Шаньянь из других городов, чтобы купить большое количество электроэнергии.

Но как насчет электроприборов Guangmei в окрестностях?

Если бытовая техника Sanlian не будет идти в ногу со временем, рынок сможет покупать

электроприборы Guangmei только за бесценок.

Однако, в конце концов, средства Sanlian ограничены. Откуда берутся деньги на открытие новых магазинов? Часть из них должна пойти на банковские кредиты.

Существует квота на получение кредитных ссуд, и многие основные средства Sanlian были заложены.

Киоски Sanlian Group по-прежнему становятся все больше и больше, а цепочка поставок капитала становится все длиннее и длиннее, но в краткосрочной перспективе большого денежного потока не восстановится.

На следующий день после встречи с директором Хуа Чжан Тао попросил кого-нибудь поговорить с коммерческим банком о кредитах, а затем лично осмотрел сад Тайфэн, готовя людей к участию в предстоящем собрании торгов. UU прочитал книгу www.yukan.cn.

После подачи материалов и оплаты сбора за просрочку, компания Sanlian Real Estate получила право на допуск.

Чжан Тао неожиданно увидел название Lu's Catering Co., Ltd. в списке компаний, участвующих в торгах.

Две компании наконец-то столкнулись лицом к лицу.

Чжан Тао думал об этом днем раньше, потому что из-за плана Sanlian объединить Carrefour и Dexter он в конечном итоге столкнется с коммерческим консорциумом Lu's catering, Guangmei Electric и Ginza Shopping Mall.

Как раз в то время, когда компания Sanlian Real Estate была занята борьбой за землю сада Тайфэн, главы двух кооперативных компаний Sanlian, Quannan, тихо сидели вместе.

Региональный менеджер Тех спросил: "Что вы думаете о внезапной атаке Guangmei Electric на бытовую технику Sanlian и большой ценовой войне?"

Сидя в офисе Jiefangqiao North Leasing, руководители Carrefour посмотрели на строящийся неподалеку торговый центр и сказали: "Я хочу нанести Sanlian Home appliances более серьезный удар, прежде чем наше сотрудничество действительно начнется. Давайте сначала посмотрим, сможет ли тройка выжить, не повредив нашей удаче, и просто продолжим сотрудничать. Если сам тройственный союз потерпит неудачу, сотрудничество, естественно, не будет иметь никакой ценности..."

Вы не можете позволить своей собственной торговле вступить в рукопашную схватку из-за тройственного союза, который даже не начал сотрудничество.

"Продолжайте первоначальный консервативный план развития.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69285/2163309>