Глава 684: Бизнес (2)

Днем Чу Лянь сидела в павильоне у пруда с лотосами в саду. На столе было довольно много разных кондитерских изделий.

Это были клейкие рисовые лепешки, ямс и мармелад, пироги с четырьмя начинками и облачные лепешки…

Рядом с кондитерскими изделиями была также чашка ароматного цветочного чая с жасмином.

Чу Лянь прислонилась к перилам павильона и слушала доклады менеджера Цинь и Чжоу Вэня о северном рынке, а также о ресторане Дэцзюйфэн.

Все, что Чу Лянь делала для своего бизнеса, - это проверяла бухгалтерские книги раз в месяц. Все остальное было оставлено на усмотрение двух менеджеров.

«Мадам, население Ляньчжоу увеличилось в несколько раз благодаря северному рынку. Более половины простых дворов, которые мы построили по периметру города Ляньчжоу, были сданы в аренду. Есть еще несколько дворов, которые более тонко украшены. Должны ли мы сдавать их в аренду?

Первоначально, город Ляньчжоу был похож на мертвый город. Граждане не превосходили численностью солдат, размещенных там. Это также привело к тому, что место старшего чиновника в Ляньчжоу оставалось пустым с тех пор, как последний был уволен.

Чу Лянь построила более десяти простых рынков на границах Ляньчжоу с самого начала, привлекая варваров и простых тухунов.

Сначала они использовали бартер для торговли товарами. Банку с солеными овощами можно обменять на скот, в том числе на коров, лошадей или коз. Даже не имело значения, перевозили ли они скот как живых животных или после переработки в мясо и шкуры. Они получат невероятную прибыль, отправляя их в Су-Сити.

Позже, когда рынки становились все больше и больше, варвары и тухуны перестали быть такими глупыми, чтобы продолжать торговать по столь низкой цене.

Хотя цены на материальные товары были высоки из-за ограничений географии в Ляньчжоу, по-прежнему существовала огромная разница в цене по сравнению с другими городами, из которых они могли получить прибыль.

Торговцы преследовали возможности. Город Су находился недалеко от озера Цяньшань и считался крупным городом. Таким образом, торговцы города Су были вскоре привлечены к

работе в Ляньчжоу. Северные рынки также стали более оживленными и шумными благодаря появлению этих торговцев.

После того, как первая партия торговцев в Су-Сити принесла свою первую прибыль, репутация северных рынков стала распространяться все дальше и дальше.

Вскоре купцы из далеких мест начали путешествовать в Ляньчжоу.

В этот век, когда все зависело от передачи из уст в уста, чем больше людей знало, тем больше процветал город.

Как только эти люди приезжали в город Ляньчжоу, они добавлялись к его истощающемуся населению. Ввиду того, что северный рынок превратился в «большой рынок» и привлекал все больше людей, в городе Ляньчжоу ежедневно поселялось все больше и больше человек.

Когда в городе поселится достаточное количество людей, все виды бизнеса скоро начнут расти, как бамбуковые побеги после дождя.

Торговцам, которые приехали в город Ляньчжоу, чтобы заняться бизнесом, понадобится место для проживания. Таким образом, именно здесь вступят в игру различные дома и объекты, которые Чу Лянь купила по низким ценам.

Вновь построенные дома сдавались в аренду путешественникам. Поскольку город Ляньчжоу был в разгаре бума, аренда этих домов становилась все дороже и дороже. Пока у них есть дела и имущество, сдача в аренду или продажа этих дворов будет чистой прибылью.

Даже менеджер Цинь, с его опытом, никогда не думал, что пустынный и безжизненный город Ляньчжоу может так сильно измениться за короткий полугодовой период времени. Старому городу теперь грозило даже перенаселение.

Чу Лянь сделала глоток нежного жасминового чая. Она немного подумала, а затем заговорила с менеджером Цинь: «Не сдавайте их в аренду. Подождите еще немного. Если у вас есть дополнительные наличные деньги, отремонтируйте эти дворы и сделайте их еще более роскошными».

Теперь, когда город Ляньчжоу стал центром внешней торговли, всем торговцам, независимо от их национальности, обязательно нужно будет найти место, чтобы потратить свои с трудом заработанные деньги. Чу Лянь думала о строительстве чего-то вроде пятизвездочного отеля.

Хотя менеджер Цинь не знал, чего желает Чу Лянь, он никогда не сомневался в ее решениях, даже если не понимал их. Прослужив Чу Лянь все это время, он уже понял, что у их мадам было много странных идей.

Кроме того, ее решения всегда делали их на шаг впереди конкурентов.

Как только менеджер Цинь закончил с отчетами, настала очередь Чжоу Вэня.

Теперь он помогал Чу Лянь управлять рестораном Дэцзюйфэн и другими ее предприятиями в столице. Этим летом они добавили в список чайный сад.

«Отчитываясь перед мадам, что касается зеленого чая Билочунь, который мы начали продавать в Дэцзюйфэн этой весной, только наша чистая прибыль превысила десять тысяч таэлей. Заказы на следующую партию чая этой осенью также превысили десять тысяч таэлей. Могу я порекомендовать немного поднять цену?»

Чу Лянь покачала головой: «Нет, мы не будем повышать цену. Мы должны быть честными в нашем бизнесе. Поскольку мы уже установили цену ранее, мы не будем менять ее до конца этого года. Скажите им, чтобы они больше не принимали предварительные заказы, и скажите, что мы уже распроданы. Если они захотят заказать больше, им придется подождать до следующей весны».

На самом деле чайная гора, которую купила Чу Лянь, была достаточно большой, чтобы выполнять не только это количество заказов, но она не хотела продавать больше.

Чем реже что-то, тем больше его воспринимаемая ценность. Это был закон спроса и предложения.

Кроме того, она не закончила разработку своих методов сушки чайных листьев, и ей нужно было больше времени, чтобы исследовать и опробовать их. Ей также пришлось просмотреть различные виды новых чаев, которые она купила на горе, и отфильтровать то, что ей было нужно. Таким образом, им пришлось ограничить масштабы своих чайных операций на данный момент. Когда все будет готово, настанет время для расширения рынка.

http://tl.rulate.ru/book/8877/500009