

## Глава 76 – Взаимовыгодное предложение

Услышав идею Чан Сюй, Е Сяочэнь сначала задумался, а затем спросил его: «Чан, можно ли уточнить, ты собираешься использовать мои овощи в качестве платной, или бесплатной услуги?»

Это было крайне важно.

Ведь маринованных овощей было не так уж и много, а время их производства весьма длительно.

«Конечно же бесплатно. В каждом ресторане есть бесплатная закуска, и в большинстве это маринованные овощи. Если маринованные овощи моего ресторана будут вкуснее, чем в ресторанах моих конкурентов, то впечатления о моем ресторане будут явно лучше, он станет популярнее.»

Ответил Чан Сюй.

Но в основном, рестораны привлекают посетителей через основное меню и фирменное блюдо, а не через бесплатные закуски.

И в то же время, у ресторана должно быть свое, особенное блюдо, ведь оно представляет ресторан. К тому же, если у ресторана нет особенного блюда, то почему посетители должны идти именно туда, ведь типичные блюда они могут поесть в любом другом месте.

Но отношение клиентов к особым блюдам было сложно предсказать.

Не было никаких сомнений, что маринованные овощи – это слишком обычная закуска, которая не может стать особым блюдом ресторана.

Однако маринованные овощи Е Сяочэня отличались от обычных. Съев один такой овощ, люди становились зависимыми, им хотелось еще и еще овощей.

А другие маринованные овощи есть не хотелось и вовсе.

И вот, если бы в Кубике еды могли подавать такую закуску, то ресторанчик бы стал более популярен.

Основное меню и фирменное блюдо, конечно, не шли ни в какое сравнение с кухней конкурента, но маринованных овощей было достаточно, чтобы соперничать с ним.

«Брат Чан, тогда могу я спросить, какова обычная цена блюд за один столик?»

Задал еще один вопрос Сяочэнь.

«Чуть меньше, чем 200-300 юаней, иногда может быть тысяча юаней.»

Чан не мог понять, почему Сяочэнь задал такой вопрос, и как это связано с бесплатной подачей овощей.

Даже если овощи были дорогими, цена не будет же баснословной.

К сожалению, он воспринимал все как должное.

«То есть за один столик очень редко можно заработать тысячу. Если обычная стоимость стола составляет от 300 до 500 юаней, то, боюсь, маринованные овощи в качестве закуски не подходят.»

Сказал Е Сяочэнь, покачивая головой.

«Почему?»

Спросил Чан Сюй, так как он был немного озадачен.

«Брат Чан, я тебе кое-что покажу.»

Е Сяочэнь взял свой телефон и открыл Таобао и зашел на свой интернет-магазин, чтобы показать его Чан Сюю.

Чан Сюй с сомнением взял сотовый телефон и любопытно уставился на экран. Он хотел знать, что же хотел показать ему Сяочэнь.

По мере чтения лицо его изменялось от удивленного, до шокированного. Наконец, с пораженным выражением, он посмотрел на Е Сяочэня, и очень долго у него не было слов, чтобы сказать хоть что-то.

«Почему, как это может быть так дорого?»

Горько спросил Чан Сюй.

«Брат Чан, ты же пробовал мои маринованные овощи, причина, по которой они дорогие, это в первую очередь вкус, но что самое главное – это сырье, производственный процесс и длительное время приготовления, поэтому производительность не велика, и из-за этого в интернет-магазине я ограничил каждого пользователя покупкой только трех упаковок в месяц.»

Е Сяочэнь продолжил: «Если эти маринованные овощи использовать как закуску для клиентов, то одна такая тарелочка не может стоить меньше хотя бы половины упаковки, а самая низкая цена – 188 юаней. То есть одна тарелка овощей может стоить больше сотни.»

«Да я уже понял.»

Чан Сюй задумался на мгновение и понял. Эти невероятные маринованные овощи просто не могли быть простыми в приготовлении.

В настоящее время Е Сяочэнь обеспечивал свежими овощами его ресторан, овощи можно было назвать самыми высококачественными в округе, ведь они имели действительно богатый вкус.

И пусть мастерство готовки его шеф-повара было чуть ниже, чем у конкурентов, он смог бы конкурировать по качеству овощей.

Однако основной специализацией ресторанов было в основном мясо.

Что не было на руку Кубику еды.

«Брат Е, в настоящее время я действительно в сложной ситуации. Как ты думаешь, если я куплю у тебя маринованные овощи по самой высокой цене, указанной в магазине, то есть 288 юаней, сможешь ли ты не ставить ограничений на покупку?»

Сказал Чан Сюй, принимая столь тяжелое решение, стиснув зубы.

Эта цена, несомненно, была очень высокой.

Однако производство этих маринованных овощей было ограничено, и даже в интернет-магазине их было ограниченное количество. Если он скажет низкую цену и попросит неограниченное их количество, то это явно будет наглостью по отношению к Е Сяочэню.

Он предложил самую высокую цену.

Таким образом, если Е Сяочэнь предоставит ему маринованные овощи, то он заработает больше, чем в интернет-магазине, ведь первый пакет был бесплатным, второй стоил 188 юаней, так что Е Сяочэнь выигрывал более 100 юаней с упаковки.

А пойти на такую высокую цену ему пришлось, ведь он действительно был в отчаянии.

Более того, он был уверен, что маринованные овощи вернут его бизнес к жизни.

Услышав, что Чан Сюй предлагает такую высокую цену, Е Сяочэнь был шокирован и сразу же решил принять такое предложение. Почему бы и нет?

Это стало бы дополнительной рекламой, да и иметь такого постоянного клиента было залогом стабильности.

Немедля ни минуты, он сообщил следующее.

Он будет поставлять маринованные овощи в Кубик еды по цене 258 юаней и без каких-либо ограничений.

Причина, по которой он снизил цену 30 юаней, было то, что такую цену ему казалось более реальным осилить.

В интернете Е Сяочэнь планировал отменить бесплатный пакет и установить цену за первый пакет 188 юаней, второй пакет 288 юаней и третий пакет 588 юаней.

В будущем он снова поднимет цену в соответствии с окружающей ситуацией.

Цена 258 юаней было не такой высокой.

Конечно, то, насколько неограниченными будут поставки, Сяочэнь решит исходя из того, какая ситуация будет в ресторане.

Например, если бы сегодня в ресторане было продано 10 упаковок овощей, то для следующего дня он привез бы также 10-15 упаковок.

Одним словом, не было бы избытка товара.

Производство маринованных овощей из волшебной банки было ограничено, и для Е Сяочэнь не представлялось возможным отказаться от продаж в интернет-магазине.

Однако, увеличение в поставке его овощей достаточно быстро повысили его доходы.

Это был беспроблемный вариант.

И главное, как Сяочэнь, так и Чан Суй верили, что маринованные овощи стабилизируют положение Кубика еды.

Е Сяочэнь не мог оставаться дольше, ведь у него было запланировано еще несколько доставок на этот день. Поэтому оставив 10 пачек маринованных овощей, он уехал.

Чан Сюй также не бездействовал, он сразу же позвонил нескольким поварам с кухни.

Шеф-поваром Кубика еды был Кан Сыфу, это был тучный мужчина с громким голосом.

«Что? Вы говорите, что хотите добавить маринованные овощи в меню, как это вообще возможно? Маринованные овощи – это просто закуска. Как они могут претендовать на место в основном меню? Нет, ни в коем случае.»

Услышав предложение Чан Сюй, он тут же покачал головой.

Маринованные овощи в главном меню?

Это что, шутка?

Если об этом узнают другие повара, разве не будут они смеяться над ним?

Меню было не только лицом ресторана, но и лицом шеф-повара.

Он не мог позволить себе потерять его.

«Старый Кан, сначала попробуй маринованные овощи.»

Чан Сюй знал, что убедить упрямого шеф-повара будет невозможно.

Хотя он и был начальником, он знал, что в этой кухне ему приходится полностью полагаться на шеф-повара.

Он редко вмешивается в дела кухни.

<http://tl.rulate.ru/book/96701/298389>