

Aiwa должна была продать плееров более чем на 100 миллиардов иен, чтобы достичь такой цели. Это означает, что компания должна была бы продать по крайней мере несколько сотен миллионов единиц Walkman.

“Как же ты хочешь это осуществить?”-Фэн Юю было очень любопытно. Хэйтaro Накадзима говорил, что он сможет продать все плееры, которые будут выпущены в следующем году. Возможно ли это?

При нормальных обстоятельствах было бы хорошо, если бы их производство немного превышало продажи. Выпуск продукции не может быть намного выше спроса, иначе компания может уйти в минус. Если выпуск продукции окажется меньше рыночного спроса, то нужно будет увеличивать производство, чтобы помешать конкурентам завоевать большую долю рынка. Если предложение равняется спросу, это означает, что на рынке больше нет места для дальнейшего расширения.

“Я буду проводить глобальную маркетинговую кампанию и найму знаменитостей для рекламы.”

“Кого например? Наши продукты ориентированы на более молодой рынок. Ты хочешь подыскать известных певцов?”-Фэн Юю нахмурился. Это был не очень хороший знак. Как AIWA может выиграть Sony, если дело дойдёт до контрактов со знаменитостями?

У Sony есть мега-суперзвезда, которая может стать представителем их продукта. Этот человек-Майкл Джексон. У него был контракт с CBS record, а CBS records недавно выкупила Sony.

“Уитни Хьюстон? Мои люди уже говорили с ней, и она, кажется, заинтересовалась нашим предложением. Но ее гонорары довольно высоки. Это значительно увеличит наши расходы. Тем не менее, на данный момент она самая популярная певица.”

Фэн Юю покачал головой: “хотя я не хочу этого говорить, она черная. Она может быть очень популярна в США и африканских странах. Да и в Азии и Европе ее песни все еще могут нравиться людям. Но им не понравится ее внешность.”

“Мадонна? Она будет стоять еще дороже.”-Хэйтaro Накадзима чувствовал, что сказанное Фэн Юем действительно имело смысл. Он упустил из виду цвет ее кожи.

Фэн Юю снова покачал головой: “нам не нужны знаменитости для съёмок в рекламных роликах. Нам нужно всего лишь использовать их самые популярные песни. Или мы можем нанять кого-нибудь, чтобы он написал для нас мелодию. Например, 10-секундную. В рекламных роликах мы можем использовать красивых моделей.”

“Моделей? Без проблем. Но 10 секунд, о которых вы упомянули, слишком мало. Как мы

должны успеть продемонстрировать наш бренд?"-Хэйтaro Накадзима нахмурился.

Фэн Ю долго думал об этом и "позаимствовал" очень популярный рекламный слоган из своей прошлой жизни:"почему бы не использовать слова – AIWA, мастер технологий, в качестве нашего фирменного слогана?"

Айва, мастер технологий!

Глаза Хэйтaro Накадзимы чуть не вылезли из орбит. Этот фирменный слоган был потрясающим!

Таким образом, у потребителя сложится впечатление, что AIWA производит лучшие в мире плееры!

Таким образом, они смогут продемонстрировать возможности AIWA и в то же время принизить своих конкурентов. Мистер Фэн просто великолепен. С этим фирменным слоганом продажи AIWA увеличатся ещё больше!

"Мистер Фэн, я знаю, что делать. Я найму профессионального исполнителя, чтобы он произнес этот слоган. Таким образом, он будет звучать лучше. Что касается музыки, то мы можем просто использовать части каких-нибудь популярных песен. Стоимость рекламы будет ниже, а эффект останется отличным."

Теперь у Хэйтaro Накадзимы появилось новое направление развития. Имея такой слоган, уже будет не важно, какие песни они используют. Теперь ему нужно просто найти двух красивых моделей, которые будут танцевать, слушая музыку на плеерах.

Фэн Ю кивнул: "Хорошо. Разберись со всеми деталями. Этот слоган - не только для рекламы. Именно этого я и хочу от айвы. Мы должны овладеть всеми лучшими технологиями и быть предшественниками в этой отрасли.Кстати, ты знаешь, что Sony использовали все свои новейшие технологии при производстве своих продуктов?"

В прошлой жизни Фэн Ю Sony всегда использовала второсортные технологии на своих новейших продуктах. Все дело было в том, что даже их было достаточно, чтобы победить всех конкурентов. Даже если их конкуренты представили лучшие продукты, Sony всегда могла бы успеть вовремя отреагировать. Эта компания никогда раньше не внедряла какие-то технологии, которые убили бы всех их конкурентов.

Sony пришлось бы заплатить большой штраф за создание монополии.

Их попросту загнали в угол, и они никогда не могли использовать свои новейшие технологии.

"Я знаю об этом. Наши сотрудники отдела исследований и разработок находятся на одном уровне с Sony. Мы определили некоторые направления исследований, и если они будут

успешными, то наши наушники, динамики и плеер будут модернизированы. Мы также пытаемся сделать наш плеер меньше размером. Все должно быть готово в течение года. В следующем году наш Walkman будет еще легче и меньше.”

“Было бы лучше, если бы ты мог создать серию плееров, например, с лучшим качеством звука, и назвать ее супер оригинальной Аудиосерией. Те плееры, которые более красивые, можно изготовить в большем количестве расцветок и назвать радужной серией. В будущем, когда мы представим меньший Walkman, мы можем назвать его ультратонким. Таким образом, у потребителей будет большой выбор, а мы сможем продемонстрировать все возможности AIWA.”

Фэн Ю использовал тактику Sony из своей прошлой жизни. Когда сами представители Sony задумался об этой стратегии, будет уже слишком поздно. Теперь они были на тропе войны с Sony, но исследователи AIWA были гораздо способнее.

Фэн Ю хотел, чтобы айва начала исследовать проигрыватели компакт-дисков. Он хотел окончательно вторгнуться на рынок Sony!

.....

“Президент Норио, китайский босс айвы, приехал в Токио. Они что-то задумали?”

Норио Ога махнул рукой: “просто не обращай на него внимания. Мы-Сони. Мы-лучшая электронная компания в мире. До тех пор, пока наши продукты будут лучше, чем их, AIWA не сможет нам соответствовать. Как продвигается работа по улучшению качества звука?”

“Если мы используем технологию ВЕЕ, то сможем достичь того же качества звука, что у AIWA.”

“Я не хочу такого же качества, как у них! Я хочу быть лучше! Кроме того, запустите наши новые наушники на рынок. Мы должны держаться за потребителей. Два новых завода AIWA начнут работать уже в следующем году. Их производство увеличится в несколько раз, и сейчас мы не можем позволить им вырвать у нас позицию лидера рынка. Мы должны сосредоточиться на азиатском рынке!”

Азия была родиной Sony, но ее захватила айва. На европейском и американском рынке Sony по-прежнему лидировала, но у них просто было больше продуктов. Это вовсе не означало, что она пользовалась популярностью. AIWA уже обогнала Sony по продажам в Японии, Китае, Тайване, Малайзии и Сингапуре, а это было оскорблением для такой сильной компании!

Хм! Айва хочет продолжать расширяться? Вот только Сони не упустит это из виду. Мы уже победили американцев, неужели вы думаете, что китайцы смогут нас обойти?

Хм! На этот раз мы наймем Майкла Джексона для рекламы наших продуктов. Посмотрим, кто останется победителем по итогам следующего года!

<http://tl.rulate.ru/book/12677/810971>