

"А что касается этих перцев чили, ты только что упомянула о 'странном вкусе', я называю его 'острым'. Когда он попадает в рот, ощущается как огонь, но вкус, несомненно, завораживает. В этом прелесть 'остренького'"

"Но самое важное в том, что помидоры можно превратить в приправу, называемую кетчупом, а перец чили тоже можно превратить в приправу, называемую соусом чили"

"Второй молодой господин Ло, вы должны очень хорошо знать, что все обычные люди нуждаются в еде, одежде и транспорте, а еда составляет большую часть их бюджета. Хотя эта вещь и кажется неприметной, сейчас только у меня есть семена, и только я знаю, как их вырастить. Итак, второй молодой господин Ло, считаете ли вы, что я достаточно квалифицирована, чтобы говорить с вами о делах?"

Су Тан посмотрела на кастрюлю, наполненную рыбой, овощам и супом, который все ещё кипел и булькал. Чем дольше оно будет тушиться, тем насыщеннее станет вкус и тем вкуснее будет рыба внутри.

Когда Су Тан сказала, что обе эти вещи можно использовать для приготовления приправ, глаза Ло Син Чэнь сильно прояснились. Конечно, она знала, что деньги можно заработать, открыв ресторан, но с неудобствами транспорта в эту эпоху и влиянием других факторов, которые ей нужно было учитывать, она знала, что прибыль будет не такой уж и большой по сравнению с неприметными вещами повседневного использования.

Например, в прошлом семья Ло провела обзор всего мыла, продаваемого по всему северу, и обнаружила, что, хотя оно выглядело обычным, поскольку им пользовались так много людей, прибыль была поистине поразительной. Это была большая часть причины, почему она так поспешила поговорить с Су Тан о её мыле, а все потому, что стоимость мыла Су Тан была намного ниже того мыла, которое продавала семья Ло.

Когда бизнес-группа выросла до размеров семьи Ло, стало совершенно ясно, что, хотя продукты высокого класса, безусловно, приносили некоторый доход, на самом деле именно эти маленькие, обычные и дешевые вещи приносили наибольшую прибыль. Все потому, что эти более дешевые продукты могли достигать более обширной аудитории, принося меньшую прибыль, но с гораздо более быстрым оборотом, пока стали сопоставимыми или даже приносили ещё большую прибыль, чем так называемые продукты высокого класса.

Так что с появлением новых приправ, как Ло Син Чэнь могла не знать, что это будет означать для рынка в целом и для её собственной прибыли в частности?

"Если не брать кетчуп в расчет, из перца чили можно приготовить множество блюд, таких как масло чили, соус чили, маринованный перец чили или нарезанный кубиками перец чили. Он может создавать множество различных вкусов, которые опытные повара смогут выбирать в время приготовления. Что думаешь?"

Ло Син Чэнь посмотрела на Су Тан, а затем потянулась, чтобы ущипнуть её за лицо: "Быстро скажи, насколько коварна ты на самом деле?"

"Зачем ты это делаешь, просто говори своими словами, ладно?" - Су Тан быстро оттолкнула её руку.

"Ха, я была бы душой, если бы отказалась от бизнеса вот так. Давай поговорим об этом, скажи, какие у тебя конкретные мысли?" - Ло Син Чэнь прямо встала и пригласила Су Тан в соседнюю комнату, чтобы официально обсудить дела вдали от жара печи и запаха еды.

Естественно, Су Тан не отказалась: "Приятно узнать, что второй молодой господин Ло не дура, несмотря на мое первое впечатление"

"Эй..." - услышав замечание Су Тан, Ло Син Чэнь запротестовала.

Но Су Тан даже не оглянулась, исчезая в соседней комнате, поэтому Ло Син Чэнь осталось только последовать за ней с мыслями: 'Эта Су Тан действительно слишком... постоянно издевается... у-у-у...'

"Давай сначала обсудим мыльный бизнес", - как только они сели, Су Тан начала с этого.

Ло Син Чэнь кивнула: "Ты можешь отвечать за производство мыла, а мы будем отвечать за продажи, но мы не можем разделить прибыль 90 на 10. В лучшем случае, если мы также будем сотрудничать в отношении перца чили и помидоров, я могу согласиться на 40 на 60, и моя семья Ло будет нести ответственность за закупку сырья, которое ты используешь для изготовления мыла"

"Хорошо, я могу предложить вам 20% от суммы, полученной от продаж, и вам не придется нести ответственность за стоимость материалов. Хотя это правда, что ваша сторона будет нести ответственность за продажи, ваша семья Ло открыла уже много магазинов, так что вы не будете открывать новые каналы продаж для продажи моего мыла"

"Иными словами, для вашей семьи Ло это практически ничего не стоит, вы просто будете получать прибыль, продавая мое мыло по более низкой цене. Вы не будете нести ответственность за сырье или что-либо ещё, все, что вам нужно сделать, это продать продукт"

"Единственная причина, по которой я готова дать вам 20% заключается в том, что в настоящее время у вас самый большой канал продаж на севере"

В отношении бизнеса Су Тан никогда не была вежлива. Во-первых, она не могла продать свой рецепт мыла по одной простой причине, его было слишком легко скопировать. Без преувеличения, никакого технического содержания в нем не было.

Она чувствовала себя немного увереннее с таким продуктом, как томатный соус, потому что даже если бы однажды его можно было производить по всей стране, у неё был бы собственный высококачественный бренд благодаря ингредиентам из пространства, которые, несомненно, будут сильно обсуждаться людьми.

Вести бизнес для заработка было очень просто, просто ей нужен было быть очень умной и действовать по ситуации. Она не могла позволить Ло Син Чэнь делать мыло, она должна была держать его в своих руках.

С этим её план состоял в том, чтобы сделать все мыло самой и просто позволить семье Ло продавать его в своих магазинах. И только потому, что они имели крупнейший канал продаж на севере, она была готова уступить 20% прибыли, иначе она не захотела бы дать им даже столько.

Когда Ло Син Чэнь услышала предложение Су Тан, она не мгновение заколебалась и не ответила сразу, вместо этого она сменила тему: "Давай поговорим о бизнесе, касающемся помидоров и перца чили. Даже если моя семья Ло будет осторожна, мы, вероятно, сможем скрывать их только в течение двух или трех лет, а затем они просто просочатся к нашим конкурентам. Что касается тех вещей, которые ты упомянула, томатного соуса, соуса чили и тому подобного, что это такое?"

"Второй молодой господин Ло более жаден, чем я думала. Если ваша семья Ло действительно сможет монополизировать эти вещи на два или три года, не хватит ли этого, чтобы вы смогли занять гораздо более высокую долю рынка, чем сейчас?"

"Кроме того, мы не будем продавать их напрямую. Весь перец чили и помидоры будут продаваться в готовом виде. В будущем, когда ваша семья Ло станет достаточно известной, даже если все королевство Цихуан начнет выращивать перец чили и помидоры, разве они не будут просто поставлять больше сырья для вашей семьи Ло?"

Су Тан никогда не считала, что эти вещи могут быть монополизированы навсегда, по её мнению, этого хватит на то, чтобы опередить конкурентов на год или два. В конечном счете секретные рецепты, к которым у конкурентов не было доступа, были бы самой важной вещью, когда дело касалось сохранения их бизнеса в течении длительного времени.

Когда Ло Син Чэнь услышала сказанное Су Тан, она рассмеялась: "И ты единственная, у кого есть рецепты этих готовых продуктов, верно?"

"Да, и я могу дать вам рецепты, но я хочу свой собственный бренд", - Су Тан кивнула.

"Бренд?"

"Например, сделанные мною томатный соус и соус чили будут продаваться в магазинах вашей семьи Ло отдельно как более дорогая линия. Проще говоря, вещи с моим брендом будут чуть дороже обычных"

Ло Син Чэнь рассмеялась и прямо сказала: "Значит, в итоге ты все ещё хочешь использовать рыночные связи моей семьи Ло, чтобы сделать себе имя?"

"Это просто бренд, и, кроме того, разве не хорошо оставить себе выход?" - Су Тан беззаботно улыбнулась, даже столкнувшись с внезапной резкостью Ло Син Чэнь.

"В любом случае, пока ты не нарушишь саше сотрудничество, я не против работать с тобой, пока ты не станешь главой семьи Ло. А что касается бренда, люди будут помнить только то, что это бренд высокого класса, принадлежащий вашей семье Ло"

"Однако, даже если тебе не удастся стать следующей главой семьи Ло, знай, что я, Су Тан, работаю с тобой, Ло Син Чэнь, а не с 'семьей Ло'. Бренд будет моим, но он также будет и твоим, потому что тебе я доверяю больше, чем семье Ло"

Су Тан, конечно, поняла беспокойство Ло Син Чэнь. Чисто с точки зрения семьи Ло, хотя этот метод также позволял семье Ло зарабатывать деньги, это действительно было равносильно бесплатному продвижению бренда Су Тан на рынке. Однако Су Тан пыталась показать Ло Син Чэнь другой взгляд на это.

"Кроме того, неужели второй молодой господин Ло забыла, что, когда ведешь бизнес, нужно идти на риск? Если не хочешь платить никакого капитала и не хочешь, чтобы твои партнеры получили какую-либо прибыль, но сама хочешь получить огромную прибыль, это не бизнес, а ростовщичество"

Сейчас только у Су Тан были эти семена перца чили и помидоров, и только она знала, как их сажать и выращивать. Поскольку это был канал семьи Ло, Ло Син Чэнь могла вести переговоры с Су Тан, но нельзя было сказать, что у неё было преимущество.

<http://tl.rulate.ru/book/51460/2046843>