

На следующее утро Кан проснулся со спокойной и чистой душой. Первая мысль в его голове была о том, что они планировали сделать сегодня. Ведь этот день ознаменовал бы значительные перемены в его жизни.

Поскольку он больше не мог охотиться в подземельях и убивать людей, чтобы стать сильнее и повысить свой уровень, он планировал вместе с Альбестросом открыть новое дело.

Таким образом, он получил бы деньги и ресурсы и некоторое время не прибегал бы к насилию. К тому же пора было наконец-то использовать свой опыт бухгалтера из прошлой жизни.

Кан принял холодную ванну, освежился и спустился вниз на кухню, где Альбестрос уже готовил завтрак для них обоих.

"Малыш, ты проснулся", - проговорил старик.

"Да... Я чувствую себя очень свежим и одновременно взволнованным", - ответил он.

"Итак, каков будет наш план? У меня есть только опыт управления небольшой компанией. Но тот вид бизнеса, который мы планируем создать, потребует от нас тысяч рабочих, долгосрочных поставок и состоятельных потребителей. Иначе мы не будем ничем не отличаться от торговцев овощами", - говорил Альбестрос.

"Оставь это мне. Хотя я тоже новичок, я уже знаю самые важные основы старта большого и стабильного бизнеса", - заверил Кан.

"Просвети меня..."

"Первое... Оценить рынок, прежде чем открывать свои двери. Понять и изучить отрасль, в которую вы хотите войти, а также ее основных игроков и ваших будущих конкурентов.

Если мы не можем предложить что-то лучшее и по более низкой цене, то мы можем оставить эту мысль. Потому что нашим конкурентом будет уже устоявшееся предприятие, а мы, по сути, пытаемся украсть их еду прямо на их территории.

Вначале будет много потерь, через которые нам придется пройти. Сама организация не будет гармоничной. И люди, которых мы найдем, тоже не будут лояльными. Вот почему многие крупные компании ценят своих сотрудников, которые долго с ними работают. Остальные работают только ради денег и легко меняются.

И естественно, нам придется создать для работников подходящую среду, чтобы компания для них была как второй дом.

Когда они будут работать как единое целое, эффективность и производство возрастут. В течение первого месяца мы должны сосредоточиться на покрытии предельных издержек, а не на получении прибыли.

Таким образом, размер стартового капитала необходимо определить еще до начала работы. Ведь большую его часть нам придется потратить на ресурсы, материалы и дистрибьюторов. Иначе мы никогда не сможем быстро расшириться", - объяснил он.

"Понятно. А что второе?" - спросил кузнец.

"Второе... Знайте свою аудиторию. Определенный и целевой рынок поможет нам получить

лучшую и постоянную клиентскую базу.

Нам нужны те люди, которые станут нашими постоянными потребителями и будут полностью полагаться на предлагаемую нами услугу.

Одноразовые клиенты могут предложить только приятную мелочь, даже если они приведут больше людей.

Существует ограничение на то, сколько может сделать небольшое количество клиентов. Таким образом, сначала нам нужно будет нацелиться на крупных акул, креветки могут быть приоритетными позже.

И здесь нам на помощь приходит клан Вандерейхов", - уточнил он.

"Вы имеете в виду их связи, верно?" - спросил старик.

"Да. Но нет".

"Лучшим клиентом всегда являются крупные организации, пока мы не стали известными.

После нашей сделки клан Вандерейхов будет иметь с нами прямой бизнес в том, что касается оружия и доспехов. В отличие от других гроссмейстеров-кузнецов, которые также работают самостоятельно... Нам нужна поддержка этого клана, даже если нас заклеят как часть их фракции.

Потому что те, кто тебя критикует, не оплачивают твои счета. Бизнес должен быть построен так, чтобы соответствовать требованиям, ожиданиям и эмоциям людей, которые приходят покупать у вас вещи.

Когда слух об этом распространится, не только их клан, но и другие кланы из их фракции будут более склонны вести с нами дела.

Прямой скачок, который мы совершим в первые несколько месяцев, сэкономит нам годы борьбы за богатую клиентскую базу, которую мы обычно не получаем на начальных этапах.

А поскольку клан также получит свою долю, они также будут распространять информацию о нашей компании из тени."

"Подожди, разве это не значит, что мы полностью полагаемся на них в процветании нашего бизнеса?" - спросил Альбестрос.

"В некотором смысле, да. Но в долгосрочной перспективе они не смогут по-настоящему влиять на нас по разным причинам.

Первая причина заключается в том, что они не являются инвесторами и не владеют никакими акциями нашей компании. Вторая - мы не зависим от них в долгосрочной перспективе.

Конечно, они могут попытаться повлиять на наш бизнес и даже отпугнуть наших клиентов своими связями, если отношения между нами испортятся. Но это произойдет только в том случае, если мы также будем зависеть от них в плане рабочей силы, безопасности и управления.

Поэтому мы должны будем стать независимыми от них, как только сможем. И у меня есть некоторые планы на этот счет.

Все, что нам нужно сделать, это не заключать сделок с людьми из числа противников, и мы будем иметь их поддержку на поверхности. Этого должно быть более чем достаточно, чтобы избежать ненужных неприятностей со стороны мелочи.

Только те, кто имеет большую поддержку, осмелятся связываться с нами", - объяснил Кан свою дальновидность.

"Понятно. Полагаю, есть и третье?" - спросил кузнец.

"Определенно. Третье - это... Понимать, когда, как и кому вы платите налоги и сборы.

Чем больше компания и чем больше рабочих мест мы создаем... тем, соответственно, правительство даст нам субсидию или освободит от налогов. Это также может увеличить нашу прибыль на ежегодной основе, и бизнес легко покроет наши первоначальные потери в первые месяцы.

Поскольку у нас обоих нет никакого кредита доверия к нашим именам, а деньги, которые у меня есть, получены из неизвестных источников, ни один солидный банк не даст нам кредит. Так что если бизнес лопнет... только мы понесем все убытки, никто другой".

Кан вздохнул и снова продолжил...

"Четвертое... определитесь с историей или эмоциями, которые вы будете продавать через маркетинг, рекламу и сарафанное радио", - сказал он.

"Что? Разве не работа и мастерство имеют наибольшее значение?" - спросил старик.

Ведь именно так Альбестрос управлял своей предыдущей компанией много лет назад.

"Да, это так... Но вы забываете, что мы не продаем картины или какое-либо искусство. Мы продаем оружие и доспехи.

Чем быстрее ваше оружие убивает, тем счастливее ваш покупатель. И вы всегда можете придать ему элегантный и художественный вид. Это даже продаст его по более высокой цене", - говорил Кан, поедая завтрак.

Альбестрос же смотрел на Кана возмущенными глазами, словно Кан проявил неуважение к его ремеслу.

"Теперь позвольте мне объяснить... Даже если ваша работа лучшая в мире, она никогда не будет продаваться по разумной цене, если к ней не приложена история и бренд создателя.

В нашем случае... Вы - наша вывеска. А история в том, что работа была сделана гроссмейстером-кузнецом.

Одного этого факта будет достаточно, чтобы продать наш продукт. И чем больше репутации и популярности вы приобретете со временем... тем больше денег мы заработаем", - говорил Кан и слегка зловеще ухмылялся.

Как будто жадный и бессердечный бизнес-магнат смотрел на золотую жилу.

Даже Альбестрос почувствовал дрожь, взглянув на молодого человека, сидящего рядом с ним.

"Я понял. Что дальше?" - спросил он.

В следующее мгновение лицо Кана стало серьезным. Поскольку следующая тема играла очень важную роль в их планах.

"Дальше... Давайте посетим здание компании".

<http://tl.rulate.ru/book/69815/2512670>