

Такие вещи, как купоны и скидки, не в новинку современным людям и на самом деле является всего лишь одним из методов ведения бизнеса. Независимо от того, какова скидка, в конечном итоге деньги зарабатывает торговец. Это так же истинно, как и то, что шерсть поступает от овец.

В первый день открытия У Цинъюань открыл только левую зону универмага У Цзи, а вторая половина – зона гурманов Амо, была открыта на четвертый день.

Поскольку в городе много людей, занимающихся продовольственным бизнесом, а так же много торговцев, бывающих тут проездом, в Шицзяо, по сравнению с другими городами, намного больше ресторанов и конкуренция между ними очень высока. Если вы хотите заниматься бизнесом в этой ситуации, помимо вкусной еды, маркетинг также является необходимым средством.

В первый же день новинка – счастливая сумка, просто взорвала репутацию универмага У Цзи, а на второй и третий день оформление и уникальные товары универмага У Цзи стали предметом обсуждения всех жителей Шицзяо.

Стиль оформления, принятый У Цинъюанем во всем магазине, полностью основан на современных торговых центрах. Все товары расставлены по зонам и по полкам прилавков. Прилавки заполнены образцами, а товары размещены за ними. Каждый прилавок охраняет и обслуживает продавец, чтобы избежать хаоса, вызванного толпой. В целом, в магазине оживленно, но упорядоченно.

После тщательных размышлений У Цинъюань также решил продавать в магазине некоторые вещи из своего пространства. В дополнение к шелку, меху, специям, нефриту, агату и другим товарам, которые он привез с Цзян Да и другими, он также разместил на прилавках некоторые современные товары.

Среди них в основном повседневные товары, такие как мыло, благовония от насекомых, туалетная вода и т.д. Их немного и они продаются по очень дорогой цене. Его цель – привлечь внимание покупателей "редкими" товарами, чтобы универмаг У Цзи в глазах людей был на совсем другом уровне, в отличии от других магазинов.

Используя бизнес-практику более поздних поколений, как У Цинъюань и ожидал, универмаг У Цзи приобрел известность всего за три дня.

На четвертый день, когда открылась зона для гурманов Амо, они вдвоем по-настоящему ощутили огромный успех, принесенный новыми маркетинговыми приемами.

За три дня работы магазина счастливые мешочки У Цинъюаня закончились. Фактически, в них было всего несколько ценных вещей и небольших аксессуаров, таких как носовые платки, а все остальное – были купоны на скидку и талоны на еду.

Нет необходимости подробно останавливаться на купонах. Это не что иное, как соблазн скидок, чтобы привлечь каждого к повторному посещению магазина. Продуктовые талоны же – это одна из основных целей, с которой он раздавал счастливые мешочки.

Скидка делает товар дешевле, а написанные на талоне названия полностью мобилизуют любопытство и жадность всех горожан, получивших их, особенно когда У Цинъюань попросил талантливого художника нарисовать некоторые блюда и повесил их в магазине. Изображения выглядели так реалистично, что казалось, яркие и красочные картинки, источали аромат, что мгновенно вызвало аппетит у обжор. К тому же есть всевозможные "купоны", с помощью которых можно сэкономить серебро – есть ли причины не прийти попробовать новинки?

Поэтому, как только открылась зона изысканной кухни Амо, бизнес достиг беспрецедентного уровня популярности.

Как и на половине У Цинъюаня, в первый день все приходили из любопытства, просто посмотреть и попробовать. Однако, после того, как они попробовали блюда, приготовленные несколькими шеф-поварами, нанятыми Амо, универмаг У Цзи мгновенно стал хитом.

На самом деле блюда Амо не такие уж супер вкусные, но использование обилия ароматных специй и приправ, предоставленных У Цинъюанем, было достаточно, чтобы даже маленькие закуски дим-сам не уступали блюдам, приготовленным шеф-поваром городского ресторана. А с добавлением новых блюд, которые люди никогда не видели раньше, неудивительно, что зона изысканной кухни Амо процветала.

"Двадцать два, тридцать два, без учета стоимости мяса и овощей, брат У, сегодня я заработал целых тридцать два таэля!"

Вечером двое уставших за день людей сели за стол и начали сводить счета. Когда деньги были четко пересчитаны и счета улажены, Амо тут же взволнованно вскочил. Тридцать таэлей. Сегодня чистая прибыль его ресторанной зоны - тридцать два таэля!

Амо покраснел от волнения. Он никогда не думал, что сможет заработать столько денег сразу. И это всего лишь дневная прибыль его ресторана изысканной кухни, которая больше, чем обычный житель деревни зарабатывает фермерством за год. Это невероятно.

"Брат У, на этот раз ты точно проиграешь ..." Амо торжествующе поднял подбородок и посмотрел в сторону У Цинъюаня.

Молодой человек сказал это, потому что они заключили сделку перед открытием магазина. Тот, кто заработает больше за месяц – победит, а проигравший должен выслушивать произвольные пожелания и требования победителя в течение месяца. Это просто небольшое развлечение между супругами.

Но Амо принял этот спор очень близко к сердцу, потому что он хочет выставить мужу одно

условие - когда он спит ночью, брату У не разрешается дурачиться. Физическая сила и выносливость брата У действительно хороша, а фантазия безгранична, отчего юноша сильно смущается и утомляется...

"О, нежели?"

У Цинъюань знал, что у него было на уме, и безжалостно нанес ему удар, проводя анализ.

"Кто проиграет, а кто выиграет, еще не ясно, это только начало. Пока для людей все в новинку, подожди пока поток клиентов не стабилизируется, позже у тебя может быть не так много посетителей. В конце концов, Шицяо - всего лишь маленький городок, и людей, которые могут прийти сюда поесть - тоже мало. К тому же наш магазин тоже не большой, поэтому и ежедневный доход в более поздний период будет ниже ... "

"Невозможно. В нашем городе много торговцев, и эти люди охотнее всего тратят деньги. Пока я готовлю вкусные блюда, дохода будет не меньше! Кроме того, я через несколько дней приведу в порядок задний двор нашего магазина, найму еще нескольких геров и девушек и налажу бизнес по депиляции. Брат У, ты все еще не признаешь свое поражение?"

Амо нелегко было убедить, и он продолжал гордиться собой. Молодой человек по-прежнему был очень деловым.

"Да, это хорошая идея, но ... тебе все равно не победить меня". У Цинъюань кивнул в знак согласия и уставился на торжествующего мальчика, говоря: "Угадай, сколько я сегодня заработал?"

"Сколько?" Амо немного нервничал, если он проиграет, то ему придется подчиниться брату У, делая то, а потом еще и это!

"Пятьсот таэлей". Под нервным взглядом Амо У Цинъюань улыбнулся и сообщил цифру, которая сильно поразила юношу.

"Невозможно!"

"Как это может быть невозможно? Сегодня я продал несколько стеклянных бутылок. О, кстати, кажется, я забыл сказать тебе, что чистая прибыль от стеклянной бутылки составляет как минимум пятьдесят таэлей или больше, так что ты определенно не сможешь выиграть у меня ни разу в будущем. Что ж, дай мне подумать о том, что я хочу, чтобы ты сделал ... "

У Цинъюань улыбнулся очень грязно и коварно.

"Брат У, ты снова меня одурачил..."

Глупый мальчишка наконец понял, что его ставка была просто нечестной. Ему захотелось плакать без слез - его снова одурачили!

"Да".

У Цинъюань кивнул и дерзко рассмеялся. Он готов уступить в других вещах, но не мог пожертвовать собственным благополучием. Кто сказал его маленькому муженьку быть таким соблазнительным и глупым. Его так легко обмануть, что если он этого не сделает, то будет жалеть об упущенной возможности ...

После достаточной предварительной подготовки и новых методов маркетинга универмаг У Цзи имел огромный успех уже через несколько дней после открытия. После этого У Цинъюань продолжал прилагать настойчивые усилия и запускать различные рекламные акции для стимулирования покупок.

Например, купив товар в универмаге и получив чек, вы можете бесплатно получить деликатес в ресторанной зоне, а если совершите покупку в ресторанной зоне, то получите скидку на товары в зоне универмага на столько, сколько вы потратили денег здесь. Существуют так же редкие «заморские» товары, такие как мыло, благовония от насекомых, туалетная вода и т.д. Что бы купить эти вещи, недостаточно иметь деньги. Получить право на покупку можно только потратив определенную сумму в универмаге У Цзи и достигнув уровня членства.

Уровень членства невероятно стимулировал некоторых горожан города Шицзяо. Они не совсем понимают, что такое - членство, но им четко сказано, что для покупки некоторых товаров требуется обладать третьим, шестым или девятым уровнем, что очень подходит здешним людям, придающим большое значение статусу. Это заставило всех жителей города Шицзяо считать за честь покупку "заморских товаров" в универмаге У Цзи. Они изо всех сил пытаются купить что-нибудь в магазине, попав в ловушку маркетинговых уловок У Цинъюаня.

Дела в магазине идут хорошо, и деньги оседают в их карманах. Они вдвоем очень довольны, каждый вечер подсчитывая свои доход.

У Цинъюань на самом деле не так уж ценит деньги и не сильно беспокоиться, зарабатывая больше или меньше, пока денег хватает на текущие расходы. Однако, видя энергию и азарт Амо, который каждый день пересчитывает серебро, он тоже тронут. Это так приятно...

В то время как бизнес магазина У Цинъюаня процветал, в семье Чжан из деревни Люйшу у Чжоу Гира и Чжан Дачжу произошло нечто важное.

Когда его брат Чжоу женился в прошлом году, У Цинъюань подарил ему две печи для изготовления угля. Естественно, он и семья Чжана отвечали за производство угля во всех трех печах, а У Цинъюань только помогал и присматривал за ними. Сейчас наступил конец июля и было самое подходящее время, чтобы начать медленно готовить запасы на зиму, поэтому Чжоу Гир обсудил с Чжан Дачжу начало работы.

В конце концов, кузен может помогать им какое-то время, но не будет помогать всю жизнь. Брат Чжоу знал, что У Цинъюань подарил ему угольные печи, потому что намеревался позволить ему иметь собственный доход и хорошую позицию в семье мужа, поэтому искренне готовился усердно работать с Чжан Дачжу, чтобы наладить этот бизнес и не подвести двоюродного брата.

У Цинъюань также научил его особым вещам, связанным с угольной печью: где покупать древесину, по какой цене и т.д. Брат Чжоу знает, что все связи налажены, и им нужно лишь приложить немного усилий, чтобы получить прибыль.

Но кто знал, что то, что должно было пройти гладко, пошло не так. С древесиной, купленной у торговца деревом, с которым У Цинъюань договаривался ранее, возникли проблемы. Та часть древесины, что была на поверхности - хорошая, а дерево, спрятанное под ней, совсем плохое!

Обнаружив это, они вдвоем вернулись к лесному боссу, но другая сторона не только не компенсировала ущерб, но и полагалась на свое собственное закулисье, босс себя очень высокомерным и приказал людям избить разгневанного Чжан Дачжу.

Каким бы крутым Чжан Дачжу ни был, он простой человек. Как он мог быть противником лесного босса. Так как ему приходится защищать мужа, мужчина мог только стоять и терпеть побои. В конце концов, его вырвало кровью, и он упал без сознания.

Увидев умирающего Чжан Дачжу, которого принесли обратно, вся семья Чжан испугалась, а тетушка Чжан внезапно заплакала. Это ее сын, сын, который был зачат в октябре, как с ним можно было так обращаться?

"Бессердечные люди, кто избивает людей до смерти? О, Дачжу, Дачжу, очнись, что мне делать, если ты умрешь..."

"Мама, присмотри за ним, я поеду в город, найду доктора и своего двоюродного брата".

Глаза брата Чжоу были заплаканными и опухшими. Передав Чжан Дачжу семье, он выбежал на задний двор, взял осла и поехал прямо в город.

<http://bllate.org/book/15212/1342522>