

Mạo hiểm - không liều mạng

Để nâng cao chất lượng sản phẩm, công ti X mua một dây chuyền hiện đại của Đức, sản xuất kính an toàn, công suất tới 24 000m²/năm. Khởi nghiệp kính mới hơn hẳn kính thường : độ bền va đập gấp 4 đến 5 lần, chịu chênh lệch nhiệt độ đến 470°C. Đặt cạnh kính ngoại, kính của công ti X cũng không chịu kém cạnh mà giá trị rẻ hơn gấp nhiều lần. Đơn cử : Kính chắn gió IFA giá 600 nghìn đồng/tấm, của công ti X giá 180 nghìn đồng/tấm ; kính chắn gió xe YZA giá 2,1 triệu/tấm thì của công ti X chỉ là 400 nghìn đồng/tấm. Ấy vậy mà suốt thời gian dài, kính của công ti X vẫn... con nhện chằng tơ, bụi phủ mờ. Ông Giám đốc của công ti X quyết định đi một nước cờ mạo hiểm : khách đặt tấm kính giá... 100 nghìn đồng, ông cũng nhận làm ! Hợp đồng vừa ráo mực, ông bỏ cả ra 10 triệu đồng làm khuôn, đường hộp thổi. Đó là chưa kể đến lương công nhân và bao nhiêu chi phí khác. Chi li thù phải bỏ ra cả chục triệu để sản xuất một sản phẩm thu về vền vền có ... 100 nghìn đồng. Nhưng đừng tưởng là liều mạng, “bịt mũi nhày xuống nước” ! Bây giờ công ti X đã có trong tay 25 bộ khuôn mẫu, loại nào cũng có, từ các loại khuôn dùng cho ô tô, tàu hoả cho đến đồ gia dụng và các khuôn cho các công trình xây dựng. Sự mạo hiểm đã được trả giá : Kính của công ti X hiện đã “ăn khách” trên thị trường cả ba miền Bắc, Trung, Nam. Người tiêu dùng tìm đến với kính của công ti X ngày càng đông. Giờ thì công ti X chỉ lo sản xuất cho nhiều mà... ngồi bán. Nếu ai lưu tâm đến sự ưu việt của kính an toàn thì phải tìm đến kính của công ti X, họ sẽ tiết kiệm được hàng trăm nghìn đồng, thậm chí hàng triệu đồng. Chân lí kinh doanh đơn giản, nhưng không phải lúc nào cũng tìm ra.

CÂU HỎI

1. Công ti kính X đã mắc sai lầm gì khi đầu tư dây chuyền hiện đại của Đức ?
2. Ông Giám đốc công ti X đã sửa chữa sai lầm trên như thế nào ?