Окна отеля выходили на улицу с залитыми дождем переулками с одной стороны, и мокрой, в лужах, площадью с другой. Площадь была окружена серыми церквями и колокольнями. Вдали несла воды мутная река Арно, через которую был перекинут видневшийся даже при столь сильном ливне древний мост.

Линь Цянь никогда раньше не была во Флоренции, но многое о ней слышала. Теперь, когда началась самая эпичная битва на бизнес-пространстве, они сбежали в маленький городок на краю света, словно избегая весь остальной мир. И чувствовали себя здесь спокойно и мирно.

Она сидела на кровати в гостиничном номере и разобрала одежду в чемодане. Ли Чжи Чэн восседал неподалеку, наблюдая за ней со сдержанным любопытством.

Все было упаковано им. И, конечно же, довольно скоро девушка смогла обнаружить последствия такого поворота событий.

Взяв целую стопку старательно уложенных юбок, она вскинула их вверх, демонстрируя мужчине.

- Ты почему только юбки мне сложил?

Ли Чжи Чэн перевел взгляд с юбок на нее. А затем негромко произнес:

- Потому что у тебя красивые ноги.

Линь Цянь грозно нахмурилась, но все же не смогла сдержаться от смеха. Одни только юбки в путешествии – не самый удобный вариант. Но теперь придется просто принять этот факт как должное.

«Он никогда прежде не упаковывал мне одежду», - укладывая юбки в комод, подумала она. – «Зато теперь я точно знаю, что его предпочтения настолько очевидны, насколько и однообразны»

Однако уже очень скоро она поняла, что пришла к неверному выводу. Потому что под юбками обнаружился целый набор разноцветных бюстгальтеров и трусиков. В то время как его нижнее белье было полностью черным, сдержанным и, конечно же, аккуратно сложенным.

Интереса ради, Линь Цянь стала перечислять: красный, черный, фиолетовый, синий, зеленый, белый, коричневый… Она повернулась к мужчине, думая о том, что в ее ящике для белья не так-то просто найти сразу столько цветов.

- И что это? – она указала на белье. – Семь цветов… Ты что, шары Дракона собирал?

Ли Чжи Чэн закинул руку за голову и оперся о спинку кровати, лениво ответив:

- Это случайное совпадение.

«Да конечно! В жизни не поверю, что он случайно смог собрать набор из семи разноцветных комплектов!»

Стильный костюм, блестящие туфли, белоснежная рубашка. Линь Цянь смотрела на мужчину перед ней, выглядевшего как преуспевающий промышленный магнат. Однако в голове ее возникла совершенно иная картина. Зрелище того, как он, оставшись дома один, тщательно подбирает трусики и лифчики своей невесты, а затем терпеливо складывает их один за другим в чемодан.

Забавно, странновато, но, стоит признать, все же приятно.

Когда они спускались вниз, Линь Цянь не сводила взгляда с высокой поджарой фигуры любимого. И вдруг что-то словно ударило ее изнутри. Хотя он и выглядел уточненным, сдержанным и тихим, даже холодным, на самом деле, когда дело доходило до отношений и секса, этот мужчина вдруг оказался довольно романтичен и полон идей… Мысли об этом заставили ее покраснеть.

С этого момента она решила и сама внести некоторое разнообразие в их отношения!

Ли Чжи Чэн замер на крыльце, разговаривая по телефону. Чернильно-черные волосы, скульптурная челюсть, темные глаза… под серым моросящим дождем он был красив, словно скульптура, произведение современного городского искусства.

Линь Цянь вглядывалась в него, чувствуя, как мысли начинают рассеянно бродить вокруг самых разных – часто даже неприличных – тем.

- Хорошо, увидимся позже, - он повесил трубку и повернулся к любимой. – Сейчас нас заберут на авто.

Она кивнула.

Девушка внезапно осознала один немаловажный факт. Ее глаза расширились. Она уставилась на своего спутника.

- Твой английский?!

Неужели она ослышалась? Но нет, он разговаривал на английском так же свободно, как и она сама.

Ли Чжи Чэн сунул руки в карманы и равнодушно ответил:

- Всего лишь дело практики.

Ну конечно, щаз! В прошлый раз, когда они были в США, он утверждал, что не может сделать в ресторане заказ по-английски! А за последние два года Линь Цянь ни разу не видела его с учебниками или любым другим материалом, с помощью которого можно было бы изучить язык. Он снова притворялся беспомощным! Он притворялся, с самого начала планируя заманить ее в ловушку! Он в самом деле старался изо всех сил!

Линь Цянь не сводила с него пристального взгляда, однако в ответ он лишь легко улыбнулся и обнял ее, увлекая за собой в салон подъехавшего автомобиля.

На самом деле знания английского языка у Ли Чжи Чэна были даже более высокими, чем просто свободные. В следующие два дня он отлично это продемонстрировал, с легкостью общаясь с представителями двух компаний, производивших кожаные изделия и повседневные сумки. Он не нуждался ни в переводчике, ни в помощи Линь Цянь. В итоге ему даже удалось заполучить права на продажу и распространение товаров по территории Азии от обоих новых партнеров.

Это были местные компании небольшого масштаба. Продукты одной из них еще ни разу не продавались за пределами Италии, вторая же принципиально ориентировалась лишь на центральную и южную Италию. Но когда к ним обратился такой китайский промышленный гигант, как Ли Чжи Чэн, оба владельца пришли в восторг. Стоимость получения прав на распространение оказалась вполне приличной, и Ли Чжи Чэн смог подписать контракты на пять лет вперед, а потом, практически сразу, разместил два заказа, которые для таких небольших фирм справедливо считались весьма существенными.

Когда они вышли из очередного офисного здания, уже наступил вечер. Город был залит огнями, магазины по обеим сторонам длинной улицы ломились от изделий всемирно известных брендов класса люкс. Это было словно Аллея Звезд, ведущая в неизвестность.

Линь Цянь взяла Ли Чжи Чэна под руку, бросила быстрый взгляд на черный рюкзак, который он использовал для переноса документов, и с гордостью сказала:

- Я сегодня чувствую себя как нувориш, который приехал в Европу, чтобы «совершать покупки» и «делать заказы».

Ли Чжи Чэн улыбнулся, глядя куда-то вперед.

- Однажды здесь откроется флагманский магазин «Ай Да».

Он редко говорил так прямо, от всей души, что сейчас заставил сердце Линь Цянь быстрее гнать кровь по венам.

- Ах, - и она амбициозно указала рукой на роскошные магазины впереди. – И мой бренд в недалеком будущем тоже будет продаваться здесь! Прямо рядом с твоим.

Ли Чжи Чэн внезапно остановился, вскинул руки, схватил девушку за талию и склонил голову, чтобы поцеловать ее.

На улицах экзотической страны их со всех сторон окружали незнакомцы, имеющие разный цвет кожи. Ли Чжи Чэн обнял Линь Цянь, стоя посреди залитой дождем улицы, совершенно не стесняясь столь открытого проявления своих чувств.

Ужинать они собрались в небольшом ресторанчике на все той же улице, неподалеку. Красное вино и стейк. Сочетание простое, но неожиданно приятное. Линь Цянь, уже немного пьяная, вынула документы из сумки и радостно улыбнулась.

- И сколько у нас уже контрактов?

- Всего пять, включая соглашение о перепродаже франшизы отечественным компаниям, - спокойно ответил Ли Чжи Чэн.

Линь Цянь внимательно просмотрела информацию обо всех пяти упомянутых компаниях. От немецкой, с оборотом более сотни миллионов евро, до местных, флорентийских, таких, как те, что они посещали сегодня днем. Большинство из них производили кожаные изделия и сумки для отдыха, предоставляемые на рынок по умеренной цене. Некоторые достались Ли Чжи Чэну за практически символическую стоимость. Качество также варьировалось. Были здесь продукты второсортные и третьесортные, но имелись и очень хорошие изделия, как у DG. А еще были выполненные в итальянском стиле, но грубой выделки и среднего качества.

Впрочем, у всех брендов имелось нечто общее и определенно положительное – долгая история, от пятидесяти и более лет.

Все это очень напоминало маркетинговую стратегию DG, это настроило Линь Цянь на неожиданно игривый лад.

После ужина Ли Чжи Чэн взял ее за руку и куда-то потянул.

- Пойдем. Самое время заполучить последний контракт.

- Так поздно? – удивленно вскинула брови девушка.

А в городе уже началась ночная жизнь. В переулках ревела музыка, музыканты в широкополых шляпах, прислонившись к стенам, изящно покачивались в ритме мелодий, исторгаемых их блестящими саксофонами.

Ли Чжи Чэн вел за собой Линь Цянь, удерживая ее за руку. Они миновали несколько поворотов, прежде чем добрались до маленькой двери в переулке квартала, определенно занимаемого местными жителями. На серо-коричневой каменной стене высокая красная дверь, помеченная китайскими фонарями, выделялась ярким акцентом.

Высокий, молодой, белокурый мужчина открыл дверь, замерев на пороге. Увидев Ли Чжи Чэна, он с энтузиазмом его поприветствовал.

- Эй, Ли!

- Привет, Дэвид, - рассмеялся в ответ Ли Чжи Чэн.

Линь Цянь стояла в стороне, с улыбкой наблюдая за тем, как мужчины обнимаются. Удивительно. Чертовски интересно.

Она понятия не имела, что у Ли Чжи Чэна имелись близкие друзья среди иностранцев. Интересно, с каких пор?

Мужчины между тем перекинулись парой фраз шепотом, а затем дружно повернулись к ожидавшей девушке.

- Это моя невеста, Линь, - представил ее Ли Чжи Чэн.

Голубые глаза Дэвида сверкнули искренним интересом.

- Какая красивая девушка! Линь, я Дэвид, приятно познакомиться. Рад вас видеть!

После того, как они все втроем вошли в магазин и немножко поболтали, Линь Цянь поняла, откуда ее жених знаком с Дэвидом. Оказывается, они встретились, когда Ли Чжи Чэн по всему миру разыскивал ткани, которые бы подошли ему для создания того самого «длинного лука». Так, благодаря стечению обстоятельств, они и стали друзьями.

На этот раз Ли Чжи Чэн прибыл сюда для того, чтобы заключить контракт на изделия из натуральной кожи, которую семья Дэвида изготавливала своими руками.

Пройдя по магазину, Линь Цянь с удивлением обнаружила, что он имеет достаточно странную, хоть и просторную планировку. Снаружи здание выглядело обычным, но его интерьер был изящно украшен. Обе длинные стены были обустроены стеклянными шкафами с красивыми кожаными сумками внутри. Линь Цянь уже успела стать экспертом, поэтому она с первого взгляда смогла понять, что это продукты премиум-класса – филигранная работа, невероятное мастерство.

- Такой большой магазин… И вы тут один?

- Нет, - хихикнул Дэвид. – Здесь пять продавщиц и восемнадцать рабочих. Я несу ответственность только за дизайн.

Линь Цянь восхищенно кивнула:

- Это лучшие сумочки, которые мне довелось увидеть во Флоренции во время нашего визита. Просто потрясающая работа.

Дэвид был очень доволен. Он подошел к одному из стеклянных шкафов и вытащил оттуда сумочку.

- Это для вас. В благодарность за комплимент.

Линь Цянь тут же замахала руками:

- Ну что вы, это уже чересчур!

Дэвид покосился на Ли Чжи Чэна, начав говорить что-то о том, что только настоящий мастер способен с одного взгляда понять тонкость работы на изделии с весьма скромным дизайном.

Ли Чжи Чэн рассмеялся, обратив взгляд на свою возлюбленную.

- Все в порядке, просто прими этот подарок.

И она так и поступила. Все же ей очень нравились сумки, а конкретно эта была воистину шикарной – и на вид, и на ощупь.

Оказалось, что с тех пор, как Дэвид получил этот магазин в наследство от своего отца, он наслаждался свободой. Все зависело от его настроения: если он хотел отправиться в

путешествие, то просто закрывал магазин и давал сотрудникам отпуск. Он мог в любой момент оказаться в любой точке мира. И, тем не менее, его мастерство, его изысканный дизайн и его невероятное чувство стиля позволяли ему всегда оставаться одним из самых желанных производителей сумочек во Флоренции. Ему хватало работать лишь один месяц в году, чтобы содержать себя.

Дэвид рассказал и о том, как его бренд не раз пытались купить международные бренды класса люкс. Но в результате он жестоко отвергал любое, даже самое заманчивое предложение. Почему? Да просто потому, что не хотел, чтобы его жизнь становилась слишком утомительной.

Что касается нынешнего визита Ли Чжи Чэна, то сейчас директор Ли планировал добиться контракта на продажу изделий в Азии, создать совместный производственный завод. С другой стороны, он также хотел пригласить Дэвида посетить Китай, аргументируя возможностью лично проследить за тем, как строится завод, как будет организован совместный бизнес.

Учитывая, что все сложности Ли Чжи Чэн взял на себя, Дэвида эти прекрасные условия определенно привели в отличное расположение духа.

Сейчас все трое сидели в баре за магазином, счастливо улыбаясь друг другу. Ли Чжи Чэн вынул из рюкзака соглашение и протянул его своему будущему партнеру.

- Просмотри. Если появятся какие-нибудь идеи – высказывай, мы обязательно дополним текст.

Удивительно, но Дэвид даже читать не стал. Просто толкнул соглашение обратно по гладкой поверхности стола.

- Мне это не нужно. Вы покрываете мои командировочные расходы и проживание в Китае, этого уже достаточно для контракта. Кроме того, наша семья всегда будет следить за тем, чтобы договоренность соблюдалась максимально честно.

Линь Цянь и Ли Чжи Чэн удивленно переглянулись.

В конце концов, Ли Чжи Чэн решил, что если Дэвида все устраивает, то так тому и быть. Оба поставили свои имена и подписи на последней странице текста соглашения. Линь Цянь же решила никак это не комментировать, ни тем вечером, ни на следующий день, во время обратного рейса в Китай.

В самолете она откинулась на спинку широкого кресла и посмотрела на восседавшего на соседнем месте мужчину.

- Ты надрал всем задницы. За одну поездку подписать столько контрактов – это мощно.

- Давай будем считать, что это перст судьбы, - с легкой улыбкой отозвался он.

Линь Цянь кивнула.

Дэвид, сидевший по правую руку от Ли Чжи Чэна, повернулся к ним.

- Ли, можно тебя кое о чем спросить?

- Конечно!

Даже Линь Цянь повернулась к ним с интересом.

- Почему ты хотел заключить контракт со мной? Только не говори, что ради прибыли. Хоть мой магазин и успешен, никто за пределами Флоренции о нем не знает.

- Соревнование, - после недолгой паузы ответил Ли Чжи Чэн. Он медленно перевел взгляд на огромное синее небо и плавающие по нему облака за иллюминатором. – Есть один всемирно известный бренд, который хочет проникнуть в мою страну, заграбастать мою компанию и мой рынок.

Дэвид пожал плечами.

- Вот почему я всегда говорю, что расширение - самая скучная вещь. Это превращает ремесло в бизнес, нудный и беспощадный. Я поддерживаю борьбу с захватчиками. Вперед, Ли!

Ли Чжи Чэн и Линь Цянь улыбнулись в ответ, а затем Чжи Чэн продолжил:

- В Китае многие люди считают, что иностранные продукты всегда лучше отечественных, и что покупать такие изделия – это демонстрация хорошего вкуса…

- Это нелепо! - воскликнул Дэвид.

-… как только иностранный бренд попадет в китайскую среду, - продолжил Ли Чжи Чэн. – Он начинает выделяться, и у него сходу появляются огромные преимущества перед отечественными брендами. Как только потребители узнают о таком бренде, наши китайские компании начинают сталкиваться с целым букетом самых разнообразных сложностей и затруднений. Я не могу этого допустить.

Линь Цянь отпила из бутылки с минералкой, закрутила крышку и отставила ее в сторону.

- Что мы планируем с этим делать? Ну, например, несколько лет назад в Китае появилась очень известная закусочная под названием «Тортики Дроп-Дрэгс». Их вкус был действительно хорош, так что вскоре бренд распространился на многие города. И в то же время появилось

множество похожих сетевых закусочных с продуктами разного качества. Так что однажды потребители просто перестали понимать, как определить, какие из них – подлинные. Многие из них перепробовали несколько закусочных, и так и не смогли наткнуться на действительно хорошие. В конце концов, все просто перестали есть тортики Дроп-Дрэгс. Продукт становился все хуже и хуже, и, в конечном итоге, бренд пропал с территории страны. Сейчас даже подделку под них довольно сложно увидеть.

Дэвид начал понимать, что ему пытаются донести. Его глаза широко распахнулись, губы дрогнули:

- Итак… вы заключили множество контрактов, чтобы потребители не смогли понять, какие тортики Дроп-Дрэгс являются подлинными?

Линь Цянь кивнула с улыбкой.

- Да. Но я не хочу сказать, что ваши изделия имеют низкое качество. Ваши сумки – просто потрясающие, и мы будем продавать их как элитный товар. Этот трюк в старом китайском изречении называется… - и она повернулась, чтобы заглянуть в лицо Ли Чжи Чэну.

- Рыба в мутной воде, - медленно договорил он.

***

В апреле того же года для президента азиатского филиала DG, Чарльза, выдались весьма запоминающиеся деньки. В это время четыре основных суббренда DG официально вышли на китайский рынок.

Апрель для Чарльза стал черным месяцем, поскольку он столкнулся с совершенно неожиданным затишьем в продажах. Неужели могло быть хуже? Рыночные показатели оказались настолько плохими, что он долго не мог поверить собственным глазам. Даже подозревал, что ему пытаются всучить неправильную статистику. В этих скудных цифрах определенно не хватало как минимум двух нулей!

И как все до этого дошло?

В начале апреля DG China начала широкомасштабную рекламную кампанию в Интернете, на телевидении, в печатной рекламе и в розничных магазинах. Огромный и яркий ролик для телевиденья был запущен в прайм-тайм.

Ролик демонстрировал элегантный Апеннинский полуостров, где белокурая женщина неспешно пила кофе, сидя на траве возле старинной усадьбы. В какой-то момент к ней подъезжал красивый мужчина, восседавший верхом на коне, одетый в рыцарские доспехи. Они с удивлением смотрели друг на друга, после чего мужчина втягивал женщину к себе в седло. Женщина казалась немного испуганной, но все же больше воодушевленной.

В следующем кадре перед зрителем представал древний замок, оформленный в стиле прошлого века, с ярким хрусталем, солнечными бликами на начищенных до блеска поверхностях, тяжелыми и дорогими тканями в интерьере. Это была небольшая комната, в которой слуги помогали той же женщине переодеваться в вечернее платье, надевали ей изысканные украшения, и, конечно же, преподносили стильную сумочку. Взяв ее, женщина медленно вышла из комнаты.

Перед бальным залом, у самого порога, стоял мужчина, тот самый всадник. Привлекательно улыбнувшись, он подал ей руку и увлек за собой.

Они танцевали на фоне освещенного окна. Передаваемое картинкой настроение было романтичным и сказочно-фантастическим.

В следующем кадре та же женщина появлялась в пижаме, с распущенными волосами, сонная. Выглядела она вполне обычно, словно самая простая соседская девушка, только что проснувшаяся в своей кровати.

Казалось, она вспомнила сон, который только что видела. На ее лице появилась несколько меланхоличная улыбка. Взяв ту самую сумочку со стоявшего неподалеку кресла, она подошла к окну и выглянула наружу. Лунный свет падал на ее прекрасное лицо. Мгновение, которое казалось вечностью.

Затем на экране одновременно появлялся текст и закадровый голос: «DG, моя мечта».

И Чарльз, и его сотрудники, и даже Чэнь Чжэн, увидев эту рекламу, должны были признать, что она получилась весьма художественной и увлекательной. В ней сочетались классика и изящество, некая апелляция к сказке и возвращению к старым добрым традициям. И это должно было весьма успешно зайти китайцам, ценящим именно такой подход.

Сложно было сомневаться в том, что DG успешно завоюет китайский рынок.

Однако, как уже было сказано, запуск нового бренда не дождался взрывной реакции на рынке. Да, стоило ожидать, что сумки – продукт, ориентированный на личностные вкусы покупателей, - должны пройти некоторый путь от узнавания до принятия. Этот этап неизбежен. И после него Чарли, Чэнь Чжэн и остальные с уверенностью ожидали существенной реакции рынка.

Однако вспышки так и не произошло. Зато появилась куча подделок.

Более чем через десять дней, когда продажи на рынке DG, наконец-то, начали улучшаться, произошло нечто ужасное.

Шесть! В общей сложности шесть иностранных брендов появились из ниоткуда, буквально заполонив рынок.

Более того, их реклама намеренно имитировала ролик DG, что вызывало закономерное раздражение.

Первый бренд, «Рэйн» (Дождь), был представлен молодой девушкой, которая ловила рыбу на Апеннинском полуострове. В какой-то момент в кадре появился мужчина на лодке, словно появившийся ниоткуда. Когда молодая девушка увидела его, то тут же с улыбкой протянула руку, бесстрашно ступая на борт суденышка. В следующее мгновение они уже оказывались под поверхностью воды. Эти двое могли свободно дышать и разговаривать, словно рыбы или русалки. Их взгляды, направленные друг на друга, были полны любви.

В следующем кадре девушка уже лежала на мокром берегу. Шел дождь, было темно. Девушка осталась в одиночестве, в компании только своей сумки. Со слезами на глазах она смотрела на спокойное море. Ее внешность не была модельной или слишком красивой, однако чистая и трогательная чистота производили неизгладимое впечатление.

Затем на экране одновременно появлялся текст и закадровый голос: «Дождь в моем сердце».

И, конечно же, многие зрители приняли эту рекламу лучше, чем ролик от DG. Закономерно, что к концу июня общие продажи «Рэйн» в Китае сравнились с продажами DG. Правда, у обоих дела шли одинаково неладно.

Этот ролик был лишь одним из бесконечного потока. Рекламные объявления некоторых новых брендов были далеки от роликов DG, но все равно причиняли неисправимый вред.

Например, бренд под названием «Дэвид» рекламировался как созданный в 1890 году, то есть на десять лет раньше, чем DG. Чарльз был очень зол, когда узнал об этом. Он даже заставил своих специалистов проверить истинность данного факта. Оказалось, что компания действительно была основана в 1890 году. Семейное предприятие, до этого момента существовавшее лишь в пределах маленького итальянского городишки. И даже так они все равно приперлись в Китай, чтобы спутать DG все карты.

Что думали потребители?

Какое-то время им на глаза все время попадались рекламы разных марок сумок, хоть на улицах, хоть в тихих переулках. Рекламные объявления были действительно ослепительными. Некоторые от DG, другие от «Дэвид». Были бренды, утверждавшие, что существуют уже сто девять лет (одни из суббрендов DG), другие указывали на цифру в сто пятьдесят лет. Некоторые кичились своим подлинным итальянским происхождением, другие апеллировали к

тому, что являются самыми старинными брендами на Апеннинском полуострове.

Цена и качество тоже варьировались. Некоторые, выглядевшие весьма обычно и даже прозаично, продавались за три тысячи китайских юаней. Некоторые, обладавшие средним качеством и отличным дизайном, позволявшим им быть воистину рентабельными, стоили всего три сотни.

Как и ожидали Ли Чжи Чэн и Линь Цянь, огромное количество информации, предоставленной одновременно, так поразило потребителей, что они растерялись и чувствовали себя очень неуверенно.

Потому что перед ним только-только открылась закусочная «Тортики Дроп-Дрегс», и вдруг словно из воздуха возникло еще десяток похожих, из-за чего возникала лишь путаница и недоумение.

Конечно, в конце концов, DG пользовалась впечатляющей репутацией… заграницей. Однако в Китае у них имелось не так уж много верных последователей, способных не только отличить оригинал от подделки, но и вообще желающих этим заниматься. К тому же они решили запустить в Китай суббренды второго и третьего уровня, а не свою лидерскую компанию, поэтому потребители, которые едва знали о них, по-прежнему составляли подавляющее большинство.

Таким образом, не редки были и такие шокирующие случаи, как например, когда клиент входил в магазин DG и с улыбкой интересовался: «Вы ведь суббренд группы «Дэвид», не так ли? Это мой любимый бренд. Ох… Я ошиблась? Тогда не обращайте на меня внимания, я не буду тут ничего покупать».

Бывало и такое, что кто-то тратил тысячу долларов, чтобы купить новую сумку DG, с радостью брал ее на работу, чтобы там встретиться с насмешками от коллеги. «Я тоже купила сумочку из Италии. На вчерашней распродаже в супермаркете она стоила две сотни юаней, неплохо, да?»

На ежеквартальном собрании по продажам в конце июня Чарльз, который всегда был очень уравновешенным человеком, вскочил и начал возмущенно кричать на своих сотрудников.

- Эти китайцы совершенно бесстыдны!

В тот же самый миг Линь Цянь и Ли Чжи Чэн, проживающие в отеле на берегу реки Сян, проводили время в объятиях друг друга. Линь Цянь, восхищенная собственной рекламой, с удовольствием откинулась на подушки, улыбаясь так, что болели скулы.

«Я совершенно бесстыдна» - мысленно сообщила она самой себе.

А затем повернулась к любимому.

Всему, что она знала, научил ее этот мужчина!

http://tl.rulate.ru/book/13102/560478