

Глава 173:

Серьёзная игра в магазин.

Ранним утром следующего дня.

Мы с моими дочерьями отправились в дом старейшины и рассказали ему о том, что хотим открыть свой магазинчик.

- Прошу прощения. Мы сделали кое-какие кондитерские изделия, поэтому я хотела бы продать некоторые из них в деревне.

- В таком случае, почему бы вам просто не поставить собственную лавку на базаре? Сегодня солнечно, так что вы сможете обойтись без какой-либо аренды помещения.

Всё довольно быстро разрешилось.

Я была очень рада, что смогла добиться такого доверия и взаимовыгодных отношений с селянами за все свои прожитые годы.

Мы одолжили столик из административного здания и на этом наша основа была заложена.

Причина, по которой мы пришли сюда так рано, заключалась в том, что нам требовалось некоторое время на подготовку, но при этом самая большая активность в этой местности происходила именно по утрам. Если бы мы заранее не подоспели, то пропустили бы самый пиковый час для торговли.

Разумеется, всё необходимое мы уже взяли с собой.

- Доставай, Шаруша.

- Поняла.

Шаруша вынула табличку, которая рекламировала наших Съедобных Слаймиков.

На ней было аппетитное изображение наших изделий в корзинках, а также один Съедобный Слайм сверху в увеличенном размере для лучшей наглядности.

Помимо иллюстраций там ещё была надпись: «Превосходный аромат, бодрящие и питательные, сделанные лично Ведьмой Долины – Съедобные Слаймики!»

Быть может реклама вышла несколько однообразной и без какой-либо фантазии, но мы и не собирались заниматься продажами всерьёз. Между прочим, в них действительно были питательные вещества, поскольку они были едой... так что моя совесть чиста.

Шаруша у меня была прекрасной художницей, так что я без каких-либо колебаний поручила ей нарисовать рисунок.

- Йеееей! Это магазинчик! Самый настоящий! Кузнечикова выгода! Очки безубыточности! Болотная стоимость!♪

Фаруфа была вне себя от радости, вот только её выбор слов был несколько неоднозначным... Быть может всё дело в том, что её интересы были больше с математическим уклоном?..

За ценниками мы разложили свой товар: одна штука за 70 золотых, упаковка из 4-ёх штук за 250 золотых, упаковка из 8-и штук за 500 золотых, упаковка из 16-и штук за 1000, упаковка из 32-ух штук за 2000 золотых.

Для последнего я придумала очень милый дизайн. Она была очень похожа на праздничный подарок.

- Чудесно! Пора приступать к распродаже! – я мысленно закатала себе рукава.

- Мама, Мамочка! Почему бы нам не порезать одну штучку на несколько частей и не позволить людям попробовать? Ведь никто прежде ничего подобного не видел, поэтому нам было бы выгодно дать людям попробовать на вкус такую еду.

- Умница, Фаруфа! Это очень хорошая идея.

- А ещё было бы неплохо указать изготовителя бобов и пшеницы! Ведь могут появиться такие покупатели, которая захотят об этом узнать.

- ... Тебе не кажется, что ты слишком далеко заходишь, Фаруфа?

Мне на мгновение показалось, будто я взяла с собой Харукару. Это так они играют в продавцов? Неужели детишки в наше время слишком серьёзно подходят к игре в семью? Как давно они разбираются в том, какие подходы применять к покупателям?

Если призадуматься, то они всегда слишком вживались в роль, когда мы играли в семью...

Ладно, как бы там ни было, поскольку у нас не было официальных часов открытия, то мы просто начали свою работу, когда люди стали подходить к нам ближе, чтобы посмотреть на наш ассортимент.

Прежде, чем я успела себя морально подготовить к чему-либо, мы уже заполучили практически бесконечную очередь из местных селян.

- Великая Ведьма Долины вновь чего-то затеяла!

- Вы только посмотрите! Они же похожи на маленьких слаймов!

- Кавайии!

Фаруфа держала тарелку с образцами съедобных слаймиков и подносила её к заинтересовавшимся людям. Правда она оказалась очень скована в движениях во время этого занятия...

- Попробуйте наших слаймиков! Если вам понравилось, то вставайте очередь, чтобы купить себе побольше!

Один за другим люди забрасывали себе по маленькому кусочку в рот.

Они явно никогда не пробовали ничего, что было бы похоже на сладкую бобовую пасту вроде анко. Так что поначалу я несколько беспокоилась о том, как они могли воспринять подобный вкус, но, как оказалось, на то не было необходимости. Все мои тревоги в миг испарились, стоило мне лишь заметить их выражения лиц.

- Этот чёрный крем внутри мягенького хлеба такооой вкусный!

- Сладость-то какая! Я сейчас растаю!

- Мой ротик наполнило счастьем!

- Великая Ведьма Долины не перестаёт удивлять!

Тех, кому не понравилось моё мандзю, оказалось значительно меньше, чем я ожидала.

Селяне быстро проглотили нашу наживку.

- Я возьму ту здоровую коробку!

- А мне, пожалуйста, упаковку на восемь штук!

- Мне тоже, но того и другого!

Их буквально сметали с нашего стола! Да-да! Это самый настоящий коммерческий успех!

Между делом я заметила то, с каким энтузиазмом Фаруфа подходила к разговору с покупателями.

- Большое спасибо за покупку! Они будут ещё вкуснее, если их немного подогреть! Приходите к нам снова!

Почему она так профессионально со всеми разбирается?!

- Моя сестрёнка не видит границ, когда мы начинаем во что-либо играть. Когда она хотела притвориться кузнечиком, то она стала следить за тем, как он прыгает и что он ест, - объяснила мне Шаруша, пока она по-прежнему пребывала в лёгком шоке от количества людей вокруг нас.

- Что ж, полагаю в этом от части моя вина...

- Нет никаких сомнений, что когда речь зашла о настоящих деньгах и покупателях, то сестрёнка вдвое серьезнее подошла к этому вопросу.

Так ведь это и не было игрой. Мы просто занимались лёгкой торговлей.

Если бы мы играли в это понарошку, то было бы интереснее всё сделать более нелепым. Скажем, мы могли бы воссоздать старый традиционный японский магазин со сладостями...

В любом случае, съедобные слаймики оказались невероятно популярными, за что я была очень благодарна.

Всякий раз, как мы открывали магазин в этой деревне, то люди скупали столько, что это выходило за рамки примерного количества товара на всю популяцию деревни. Похоже, что этот раз тоже не будет исключением.

Вскоре к нам обратился неожиданный клиент.

- Вы тут неплохо устроились, Наставница.

Харукара подошла к нам ближе после предыдущего покупателя. Похоже, что она, как и подобало взрослому человеку, дождалась своей очереди.

- Только не говори мне, что ты пришла сюда только выразить свои поздравления.

- Я наблюдала за ходом ваших продаж на некотором расстоянии. С уверенностью могу сказать, что мы сможем продать это и в других регионах! Прошу, позвольте мне заняться продажами в Наскуте! Гарантирую вам, что я смогу подобрать подходящих людей для этого!

Всё-таки она сюда пришла по делу...

- Если вы пришли на переговоры, то вам сюда!

А Фаруфа наслаждалась своей ролью...

После длительных дискуссий мы пришли к нескольким обязательным пунктам:

Харукара будет заниматься подбором кадров для продажи в деревнях Фуратта и Наскуте (по большей части в Наскуте).

Продукт будет называться Пирожные Фуратта и станет продвигать известность деревни Фуратта.

Мы их будем изготавливать только в свободное время, но в случае кратковременного скачка популярности я передам рецепт работникам Харукары Фармасьютиклс.

А ведь я так не хотела устраивать из этого бизнес...

Ладно, всё будет хорошо до тех пор, пока мы продаём их лишь в ближайших местах, таких как Наскуте.

<http://tl.rulate.ru/book/9510/786590>