

Вечером первого же дня туристическое агентство Цзян Цзян было готово.

3D-печать в головном офисе была на высоте: стоило отправить данные моделирования, как там начинали печатать. Готовые части конструкции разбирались, грузились на грузовики и отправлялись на место назначения в сопровождении роботов, замаскированных под рабочих, где и собирались воедино.

Правда, для отвода глаз вокруг стройплощадки установили строительный забор и круглосуточно транслировали шум стройки, имитируя кипящую работу, пока на четвертое утро забор не убрали — готово!

Великолепное туристическое агентство предстало миру!

— Просто идеально! — Цзян Цзян с восхищением смотрела на результат. Красная крыша на фоне ярко-голубого неба выглядела еще прекраснее, чем она себе представляла.

Боль от счета, полученного в первый день, немного утихла благодаря идеальному результату.

Да, филиал туристического агентства оказался не бесплатным! За каждый кирпичик, каждую плитку, обои, все нужно было платить!

Добавьте к этому стоимость аренды трех грузовиков и нескольких роботов, и эта небольшая конторка обошлась в целых 100 000 энергетических монет!

Бедная Цзян Цзян, конечно, не могла себе этого позволить.

Деньги списали с корпоративного счета как операционные расходы. Когда дела туристического агентства пойдут в гору, эти расходы окупятся.

Цзян Цзян подсчитала, что, если одна поездка принесет 10 000 энергетических монет, нужно всего 10 групп, чтобы выйти в ноль.

Конечно, будут и другие расходы, но при разумной наценке все окупится.

Самое сложное в туристическом бизнесе — это начать, особенно в мире Белого снега (так Цзян Цзян его пока прозвала), где суровый климат, люди не высовывают носа из дома, а спрос на туризм крайне низок. Чтобы вытащить местных из их берлог, нужно действовать эффективно.

Яркий, экзотический дом, привлекающий внимание, — даже если нет желания путешествовать, захочется подойти поближе и посмотреть, что это такое.

Если люди придут, продать им тур будет намного проще. Где нет спроса, его можно создать. Потребителей нужно направлять: иногда они сами не знают, чего хотят. Но стоит им испытать неожиданную радость, как они запомнят вас и начнут рассказывать о вас другим.

Цзян Цзян нужны были эти первопроходцы.

Вложения в 100 000 энергетических монет, которые привлекут внимание всего квартала, того стоили.

Теперь оставалось только ждать милых клиентов.

Цзян Цзян повернулась на месте, ее юбочка весело взметнулась. Это было одно из ее любимых платьев в стиле лолита, сверкающее, как лютик, — идеально для солнечного дня.

Впрочем, сегодня Цзян Цзян надела его главным образом потому, что оно подходило к туристическому агентству.

В конце концов, сегодня был великий день открытия туристического агентства, и именно агентство было гвоздем программы!

— Кхм... — Цзян Цзян достала колонку с рисунком медвежонка и звездочек, поставила ее на перила крыльца перед агентством, включила переводчик, взяла рупор, повернулась лицом к улице, глубоко вздохнула и громко объявила:

— Туристическое агентство Цзян Цзян открыто! Большая распродажа в честь открытия! Однодневные туры, туры по окрестностям, туры выходного дня — все со скидкой 50 %! Группы от 6 человек, отправление по мере комплектования, маршрут свободный, добро пожаловать!

Радостный голос Цзян Цзян разнесся по всей улице.

Обычно на улице было тихо, и голос Цзян Цзян звучал особенно громко, но местные жители, подглядывавшие из-за окон и щелей в дверях, услышав этот грохот, не только не вышли посмотреть, но и еще плотнее закрыли окна и двери.

Цзян Цзян прокричала еще несколько раз, но никто так и не вышел. Пришлось оставить колонку на месте, подняться по лестнице и вернуться в агентство.

— Бр-р-р... — Цзян Цзян, закрыв за собой дверь, потерла руки. — Чертовски холодно!

Вот будут деньги, она купит кучу грелок, обложится ими с ног до головы — вот это будет роскошь!

Но сейчас, глядя на счет, показывающий – 100 000, Цзян Цзян стиснула зубы и решила потерпеть: головной офис дал ей всего три месяца испытательного срока. Она должна была выйти на самоокупаемость за три месяца, чтобы пройти проверку и продолжить работу.

— Все начинания трудны, Цзян Цзян, ты справишься! — подбодрила она себя, сжимая кулаки.

В офисе была система отопления и питьевая вода — еще одно достижение высоких технологий головного офиса, позволявшее директору и будущим сотрудникам комфортно работать.

Постояв немного, Цзян Цзян подошла к круглому окошку и выглянула наружу.

Улица перед агентством по-прежнему была пуста. Никого.

Колонка крутила рекламное объявление — переведенное на местный диалект, но оно, как об стенку горох, не вызывало никакого отклика.

Этот текст казался незамысловатым, но был плодом долгих раздумий и включал в себя ее предварительный план: несколько коротких, необременительных туров по окрестностям, сначала небольшие группы, свободный выбор маршрута. Цифра «6 человек» была неслучайной: обычно это 1-2 семьи, их проще организовать.

— Неужели никто не хочет посмотреть? — Цзян Цзян сжала кулаки.

— Подожди еще немного, не торопись... Местные жители очень осторожны, столько дней не выходили, не может быть, чтобы они сразу выскочили, как только я их позову, — уговаривала она себя.

Через полчаса Цзян Цзян больше не могла стоять на месте.

Она начала ходить взад-вперед, размышляя, не в рекламе ли дело. Может, ей стоило больше рассказывать о красотах здешних мест? Вот только никаких красот не было. Она облазила всю карту, но нашла лишь несколько мрачных руин да редкую рощицу. Возможно, в десяти километрах отсюда и были какие-то достопримечательности, но она их не видела, а врать не хотела.

Или, может, местные жители не имеют понятия о стоимости туров, и даже «половина цены» их не привлекает? Но у Цзян Цзян были расходы на организацию тура, она же не могла возить людей бесплатно?

Хотя... почему бы и нет, если не будет ни одного клиента? Какой смысл экономить, если нечего экономить?

Во время испытательного срока самоокупаемость была одним из критериев оценки, но успешные туры — другим, более важным...

Если в ближайшее время никто не придет, она изменит объявление и сделает туры бесплатными, решила Цзян Цзян, скрепя сердце.

И шесть человек — это слишком много, можно и три, главное — создать прецедент, а там группы можно будет делать любого размера.

Решено! Она сейчас же заберет колонку и перезапишет объявление!

Цзян Цзян открыла дверь и, стиснув зубы, посмотрела на перила.

На ступеньках у крыльца стояло несколько местных жителей.

Еще несколько человек толпились на расстоянии, с опаской поглядывая в ее сторону, словно готовые в любой момент броситься наутек.

Цзян Цзян встретила взглядом с теми, кто стоял на ступеньках, и остолбенела. На мгновение ее захлестнула безудержная радость: люди пришли! Настоящие живые люди!

Но стоило ей появиться, как местные жители в ужасе бросились врассыпную.

— Подождите! Не убегайте! — кричала им вслед Цзян Цзян.

— Я не сделаю вам ничего плохого! Правда!

Она немного пробежала за ними, но те неслись с невероятной скоростью, словно за ними гнался страшный зверь, и в мгновение ока скрылись из виду.

Цзян Цзян много раз представляла себе первую встречу с местными жителями, но никак не ожидала, что все будет именно так. От смеха и слез у нее зашипало в глазах.

— Ладно, — Цзян Цзян остановилась и повернула обратно. — Раз они пришли сюда однажды, то придут и еще раз. Я не тороплюсь, у меня есть время.

Она бодрым шагом вернулась к своему «домику эльфов».

Внезапно ее взгляд остановился.

К внешней стороне перил жался какой-то мальчишка.

Перила были сложены из камня, образуя сплошную стену, поэтому Цзян Цзян, пока не поднялась на крыльцо, его просто не заметила.

Мальчик вжался в стену, стараясь спрятаться в тени перил, но затылок его был обращен к Цзян Цзян, и было совершенно очевидно, что он очень боится, что она его увидит.

Но он почему-то не убежал сразу, а остался.

Цзян Цзян словно что-то поняла.

— Эй, привет!

<http://tl.rulate.ru/book/112133/4256641>