

— Босс Майк, давно не виделись.

Роберт с улыбкой подошел к Майку как раз тогда, когда тот припарковал свой велосипед.

— Президент Роберт. Давно не виделись, — Майк пожал руку Роберту. Этот президент Продовольственной ассоциации был его старым другом, а также завсегдатаем ресторана. Однако в последнее время он не приходил в ресторан.

— Я слышал, что в вашем ресторане появилось два новых блюда, которые получили очень хорошие отзывы, — сказал Роберт с улыбкой.

— Хотя мы и старые друзья, но если ты хочешь заказать еду, сейчас не время, — с улыбкой ответил Майк.

— Я здесь не для того, чтобы есть. Я здесь как представитель Продовольственной ассоциации, чтобы передать приглашение, — Роберт достал из сумки позолоченное приглашение и передал его Майку. «Ежегодная феерия деликатесов города Хаоса Экстравагантный деликатес будет официально проведена через три дня, и, как организатор этого мероприятия, Продовольственная ассоциация хотела бы официально пригласить ресторан Мэми, самую добрую звезду в мире деликатесов».

— Экстравагантный деликатес? — Майк взял приглашение в шок. «Что мне нужно сделать, если я приду?»

— Экстравагантный деликатес — это ежегодное деликатесное мероприятие в городе Хаоса, и мы установим стенд для каждой участвующей компании. Владельцы ресторанов могут готовить на месте, чтобы продемонстрировать свои кулинарные навыки, чтобы повысить свою известность, а также продавать еду, чтобы получить дополнительный доход. Конечно, вы также можете принять участие в качестве нашего специального судьи, чтобы высказать свое мнение о лучших деликатесах на фестивале, — пояснил Роберт.

Глаза Майка загорелись, когда он услышал это. Это был довольно хороший способ рекламы. Он спросил: «Много ли людей посещает эту Деликатесную феерию?»

— У нас уже есть 14-летний опыт организации, и за последние три года мероприятие посещало около 200 000 человек. В этом году их может быть еще больше, — Роберт гордо улыбнулся.

— Хорошо. Я приму участие в Деликатесной феерии. Однако не как судья, а как ресторан-участник, — Майк убрал приглашение и улыбнулся. «Увеличение нашей прибыли — это хороший путь».

Роберт от души рассмеялся, кивнул и сказал: «Хорошо. Завтра я попрошу кого-нибудь прислать подробную информацию».

Увидев, как карета Роберта исчезает вдали, Майк вошел в ресторан.

Он не рассчитывал на количество посетителей в 200 000 человек, а пытался использовать этот шанс, чтобы запустить серию осьминогов, чтобы она стала настоящим хитом.

Хотя дела в ресторане Мэми шли очень хорошо, высокая цена ограничивала его клиентов узким кругом. Большинство простых граждан знали его только как очень дорогой ресторан.

В условиях ограниченного охвата клиентов Майк не пытался изменить текущую ситуацию, так как справляться с текущим объемом клиентов было уже сложно.

Однако целевой аудиторией бизнеса по продаже щупалец осьминога не были завсегдатаи ресторана.

100 медных монет за набор жареных щупалец осьминога и 40 или 60 медных монет за набор шариков из осьминогов были чем-то более доступным, чем что-либо еще. Они могли бы полакомиться едой из ресторана Мэми за несколько сотен медяков, чем придумать дома что-то несъедобное.

Целевой аудиторией Майка была общественность. Пока он мог поднять ажиотаж, чтобы поглотить Великих Древних, его бизнес по продаже Великих Древних будет расти.

Последние два дня он думал, как дальше продвигать щупальца осьминога. Принять много учеников было бы одним из способов, но это заняло бы слишком много времени.

Если бы он раскрыл свой рецепт, никому бы он не был интересен, так как они не знали вкуса жареных щупалец осьминога.

Как только Майк забеспокоился об этом, Роберт предложил ему выход. У него не было причин не взять его.

Был супер-высокий объем в 200 000 человек и безвкусный, но очень привлекающий внимание рейтинг вкусной кухни. Если бы серия щупалец осьминога попала в рейтинг, она определенно привлекла бы достаточно внимания.

Если бы он раскрыл свой рецепт в это время, чтобы получить больше тяги к щупальцам осьминога, это определенно было бы очень хорошим эффектом.

— Полагаю, мне нужно поторопиться с магазином. Набрать обороты было лучшим способом, и если что-то пойдет не так, эффект значительно уменьшится, — Майк задумался и мысленно спросил: «Система, я уже купил магазин. Я оставляю ремонт на тебя».

— Хозяин, система...

— Система, это деловое партнерство. Я потратил более 5 000 000 на этот магазин и уже вложил большую сумму капитала на ранней стадии этого бизнеса. Кроме того, мне придется нести ответственность за продажи, распространение, эксплуатацию и другую работу. Ты все еще недовольна тем, что просто делаешь ремонтные работы? — Майк прервал систему.

«...» Система на некоторое время замолчала. «Хорошо. Я начну ремонтные работы в магазине».

— Я пришлю рабочих послезавтра. Пожалуйста, подготовьте первую партию ресурсов. Если не будет заминок, эта деликатесная феерия станет ключом к нашим продажам морепродуктов, — Майк улыбнулся. Что касается рабочих, Майк уже решил нанять их среди ночных эльфов. Он хорошо их знал и мог им доверять. Вдобавок ко всему, они были приятны для глаз, поэтому идеально подходили.

* * *

Специальные эффекты жареных щупалец осьминога и шариков из осьминога вынудили все силы различных рас, которые планировали уйти после хорошей еды, остаться на месте.

Хотя они не могли применить Закон, который они видели, напрямую, а количество, которое можно было понять, различалось от человека к человеку, это ничуть не остановило их. Кто бы согласился упустить возможность улучшить ситуацию?

Сила Алекса позволила каждому увидеть возможность превышения 10-го уровня.

Майк совсем не возражал. Он думал только о том, чтобы превратить шарики из осьминога в таблетки, а затем продать их экспертам 10-го уровня по высокой цене.

Однако, если подумать, шарики из осьминога и были таблетками из осьминога. Продавать их всего за 40 медных монет за набор было слишком хорошо, чтобы быть правдой.

— Динь! Как деловой партнер, система должна сообщить хозяину, что произошла серьезная ошибка в ценообразовании на жареные щупальца и шарики из осьминога, — голос системы зазвенел в голове Майка.

— Хм? — Майк, который перемалывал тофу, поднял бровь. «Дешевая продажа была единственным способом широкого распространения. Что не так с ценой?»

— Низкая цена — это действительно главное условие для того, чтобы что-то получило широкое распространение. Точно так же свинина была любимым мясом китайцев до того, как стала роскошным ингредиентом. Однако это цена ингредиента.

— Если вы хотите, чтобы больше людей купили щупальца осьминога, вы должны не только дать им понять, что это вкусно, но и то, что иметь набор жареных щупалец осьминога и шарики из осьминога в ресторане очень дорого.

— Если бы люди могли потратить менее одной десятой части денег, чтобы получить вкусное блюдо из щупалец осьминога, купив и приготовив его дома самостоятельно, они получили бы чувство удовлетворения и подумали бы о том, чтобы попробовать его на своих самостоятельно. Это вызовет большее желание купить щупальца осьминога в магазине.

— Дорогая цена в меню ресторана Мэми и дешевая цена на щупальца осьминога в магазине образуют разительный контраст, и именно в этом заключаются продажи.

— Хозяин, вы видели только первый уровень тактики продаж, и вам еще предстоит пройти очень долгий путь, чтобы стать королем продаж, — серьезно сказала система.

— Очень хорошо. Я оставляю вопросы, связанные с продажами, на тебя в будущем. Владельцам бизнеса, таким как мы, просто нужно инвестировать, — сказал Майк, щелкнув пальцами.

— Я...

<http://tl.rulate.ru/book/15113/1892876>