

- Наконец ты пришёл! - воскликнула Милли-чан, когда я вошёл в таверну

- А? Что-то случилось?

- Собралось множество людей, которые хотят прогноза.

В таверне находилось удивительно много людей. Однако, хоть я завсегдатай этого места, многих лиц я не смог узнать. Видимо эти люди и пришли за прогнозом.

Если не учитывать людей, которых я знаю, в таверне было еще человек десять.

- Мы решили раздавать всем, кто пришёл за прогнозом номерки, чтобы они не спорили на счёт своей очереди, потому что вчера было не очень удобно, когда все заявляли о том, что были первыми.

- Я спасён!

- Мы уже раздали десять номерков.

- То есть десять человек ждут прогноза? Ясно.

Тридцать минут прогноза стоят одну серебряную монету, я решил обслуживать не больше пяти человек в день, значит тем, у кого номер шесть и больше придётся вернуться завтра.

- И что же делать? Я не смогу физически обслужить десять человек, когда до закрытия осталось три часа.

У меня проблемы. В прошлый раз я успел предсказать лишь пяти людям, но если так и продолжится, то уже сегодня все места на завтра раскуплены, но ведь и завтра могут придти ещё люди, которым нужен прогноз.

- Значит время уменьшаем вдвое и сможем обслужить десять человек.

Сделаем так. Я, конечно, хотел бы дать тридцать минут каждому на прогноз, чтобы клиент мог узнать всё, что ему нужно, но так я не смогу обслужить всех.

- Милли-чан, ведь если уменьшу время вдвое, то и цену нужно понизить?

- Нет, не стоит. Они будут довольны и так.

- А?

Уменьшить время вдвое, но оставить ту же цену? Стоит ли так делать?

- Я лично считаю, что ты продаешь прогнозы слишком дешево, так что серебряная монета за пятнадцать минут разговора это вполне приемлимая цена.

Выходит, что обслужив десять человек за день, я смогу заработать целую золотую монету, не думал, что когда нибудь стану зарабатывать столько.

- Ну, если ты считавешь, что еще слишком мало людей, чтобы уменьшать время прогноза, то можешь попробовать обслужить их.

- Ну...

Не нравится мне устанавливать цены, если бы было что-то вроде доски заказов, как в гильдии, где можно было бы сопоставить суммы, то я был бы доволен, однако я единственный в городе, кто вообще может прогнозировать, так что и рынка прогнозов никакого быть не может. (Прим. пер.: Вообще жиза, поменял цены на глава, теперь думаю, что из-за этого их не покупают)

- Ладно, прогноз стоит одну серебряную монету за пятнадцать минут!

Первым стал старый мужчина в светло-красной броне, который, как я помню, пришёл еще вчера.

- Здравствуй. Я лидер группы авантюристов В-класса, и я хотел бы, чтобы ты помог мне с новым членом.

- Новым членом?

- Нам нужен еще один человек, но у меня есть три кандидата на выбор.

- Разве выбор члена для группы В-ранга это не серьезное дело?

- Конечно. Я же не собираюсь слепо следовать твоим советом, просто хочу знать твой прогноз для справки.

Я попросил его называть имена кандидатов по очереди. Логино было бы хотеть узнать не просто, подойдет ли группе человек, но и его навыки, а также сможет ли он помочь группе развиваться.

- Да уж, не хотелось бы заработать себе проблем из глупостей, - кажется мужчина был чем-то обеспокоен.

- Извините, но время скоро выйдет.

- Я понимаю, кто из кандидатов будет идеальным выбором?

□Дин-дон-дэн-дон□

- Кандидат Б. Мечник.

- Так я и думал!

Он уже знал наиболее вероятный ответ? Видимо он хорош в своем деле. Не зря же у него В-класс.

- Следующий! У кого номер два?

Мрачный мужчина в деловом костюме поднял руку и медленно подошёл к моему столу.

- Здравствуйте. Я работник одной торговой компании.

- Торговец? Что вас интересует?

Пока мне не исполнилось пятнадцать лет, я тоже хотел податься в бизнес, как и он.

- Есть один продукт, который мы хотим закупить в больших количествах.

- Да...

- Я говорю о зельях среднего класса.

- Вы имеете ввиду те, что для исцеления?

- Именно, возможно вы знаете, однако их не очень много в нашем городе на данный момент.

- Да, я слышал об этом.

Вообще, алхимик должен был заняться этим, однако, наверное, всё же их недостаточно, в

сравнении с прошлыми годами.

- Есть продукт, который способен заменить его.

- Такое же зелье?

- Нет. Его рецептура совсем отличается и эффект чуть хуже, но в общем тоже самое.

- Хуже говорите, а что насчёт цены?

- Он дешевле на тридцать процентов, чем обычное зелье среднего класса. Я имею ввиду обычную цену зелий, а не ту, что сейчас.

- Лично мне кажется, что у вас всё получится.

- Да, нет причин, почему бы нас мог ждать провал, однако по-скольку продукт новый, я волнуюсь на его счёт.

- Тогда вам стоит задать вопрос.

- Наша компания собирается продавать в этом городе новый вид зелья исцеления среднего класса. Всё ли у нас получится?

□Дин-дон-дэн-дон□

- Да, ваши доходы взлетят до небес.

- Спасибо большое! Хоть какое-то успокоение.

Прогноз для этого человека занял лишь три минуты, после чего он мигом ушёл из таверны. Хотя свою плату я получил, так что это его дело.

Я всё-таки смог обслужить все десять человек за сегодня. Ко мне приходили не только авантюристы. Многие люди спрашивали о многом.

Кое-кто просил помощи в делах любовных, однако я ничем не смог помочь.

После того, как я обработал десять человек, я заказал себе миску супа и эля.

Только за сегодняшний день я заработал один золотой, три серебряных и шесть больших медяков. Золотой за прогнозы, а остальное за кирпичи. Но взамен... Чувствую себя изнеможенным.

Примечание автора: Интересно, на что ещё способен прогноз.

Примечание переводчика: Если вам интересно, что же будет дальше - оценивайте и комментируйте главу и произведение. Спасибо за прочтение.

<http://tl.rulate.ru/book/18822/410577>