Глава 4. Шопинг

Это была полуразвалившаяся граница Района N, та часть города, что уже не имеет никакой надежды на усовершенствование или восстановление. Ведь никто из богачей или чиновников не захотел бы жить рядом с трущобами Района N. Я не удивлён этому. Даже человеческое тело неравномерно распределяет кровь по организму.

Не важно, как много раз я посещал этот магазин, каждый раз я не мог вспомнить, как до него добраться. И снова я не мог понять, где нахожусь. У меня не выработана привычка запоминать лишнюю информацию. И восьмилетний ребёнок понимает, что ёмкость человеческой памяти ограничена.

В наше время, когда продолжительность жизни увеличивается, знание о управлении потоком информации и правильное использование памяти имеет огромное значение. Чем лучше мы знаем, как оперировать своей памятью, тем будет лучше.

Я следовал указаниям Алисы, двигаясь по району N. Улицы были грязными и неухоженными, но переполнеными энергией. Можно сказать, что человек способен воспринимать ауру жизней окружающих людей… Или же это аура хаоса и беспорядка. В этой части города люди до сих пор покупали и продавали товар вживую, а не через онлайн. На самом деле, это здорово. Всё вокруг: звуки людей, продающих свой товар, можно услышать за гулом толпы.

Если остановить взор или просто намекнуть на любопытство в их направлении, то продавцы набросятся как муравьи на сахар. Я чувствовал, как мои ноги изнывают от усталости, но я заставлял себя продолжать следовать указаниям Алисы.

Наконец, я подошёл ко входу в магазинчик Долз и позволил себе немного расслабиться. Стало заметно тише. Шум от главной дороги прекратился, как теннисный шарик теряет свою энергию, отскакивая от поверхностей. Алиса предупредила, что у меня поднялась температура тела, но это не вызвало беспокойство.

Я подошёл, чтобы схватиться за ручку двери магазина. Она не оборудована датчиками движения, поэтому мне пришлось толкнуть её, чтобы открыть.

«Добро пожаловать! О, привет! Давно не виделись!», – прозвучал голос хозяина магазина, как только прозвенела дверь, когда я заходил в магазин.

Я не видел его доступ к клиентской базе. Такой хороший бизнес имеет огромную клиентуру… Может ли он помнить каждого, кто заходил в его магазин? Мне трудно в это поверить.

«Я за кетчупом», – объяснил я.

«Какое восхитительное время! Это ваш счастливый день! Я только что получил партию лучше кетчупа в округе!» – он воскликнул. Наверняка уловка для стимула продаж.

«Вы говорите так каждый раз», – я ответил с саркастической улыбкой.

«Потому что вы всегда выбираете превосходное время!», – парировал хозяин.

«Что бы вы тогда сказали, зайди я сюда вчера?», – я спросил.

«Тоже самое, конечно же! Я получаю новую партию кетчупа каждый день!»

«Ах. А может это помогает лучше продавать Ваши товары?» – я подразнил.

«Никто не сможет подать на меня в суд за ложную рекламу», – ответил он категорически.

Мы оба посмеялись над этим.

Иногда я задумываюсь о его хронологическом возрасте. Его тело выглядело лет на 50, но в эти дни оно не отражает настоящий возраст, человек сам выбирает, хочет он быть молодым или старым.

Реальный способ понять чей-то возраст – это обращаться внимание на непроизвольную манеру речи, манеры и чувство юмора. Подсознательные фразы, построенные на личном опыте, очень трудно устранить. Как запах кимчхи сбегает даже из самой плотно закрытой посуды, так и человек имеет тысячи зацепок, чтобы определить его возраст по языку тела и манере речи.

«Ну-с, что их этого выберешь?» – спросил хозяин, аккуратно поглаживая холёные усы. Как он это сказал, все элементы на дисплее придвинулись к задней части полки, и целый ряд бутылочек кетчупа одного бренда появился предо мной.

Больше кетчупа Богу кетчупа!

Как мы смогли, как человеческий вид, создать так много различных рецептур кетчупа? Я одновременно почувствовал удивление и отвращение от этой мысли. Моим девайсам для корректной работы лишь ОС и нужна, но, кажется, что уникальные вкусы кетчупа были созданы, чтобы удовлетворить потребности людей со всех уголков мира. Возможно, поиск хобби и проведение за ним время – часть человеческого бытия.

«Что-то у меня чешется сейчас спросить», – я сказал.

«О? Что за вопрос?» – спросил хозяин.

«Проверяешь ли ты вкус каждого кетчупа, что продаёшь?» – я поинтересовался.

«Конечно, – ответил он с энтузиазмом, – Как бизнесмен я должен быть осведомлён о том, что продаю! Я должен использовать свой опыт, чтобы решить, что достойно продаваться, что нет! Я не могу не волноваться, что популярно, а что нет! Пусть ТМС заботится об этом!»

ТМС – сокращение от «Точная Маркетинговая Система». Эта система охватывает более 90% всей автоматизированной торговли. Используя последние данные о рынках и тенденции отраслей, ТМС может сделать сложный, чрезвычайно точный прогноз о том, что будет продаваться в любое время.

Фактические расчёты не очень сложные, но огромное количество данных, анализируемых системой одновременно, делают её прогноз довольно точным.

Без этой системы большинство компаний не смогут даже создать план по производству в сегодняшней экономике: они, наверняка, перепроизведут и наводнят рынок или же вызовут дефицит, не производя достаточного количества продукции.

«Если это правда, то вы должны знать всё о кетчупе», – я заключил.

«Нет-нет. Я до сих пор не достиг мастерства в этом, – он ответил, – Этот путь долог и труден. Так долго, что я до сих пор не вижу конца».

Я ухмыльнулся, заставляя хозяина магазина поднять бровь.

«Думаешь, я тут шутки шучу?» – спросил он, защищаясь.

«Нет, конечно же нет, – ответил я поспешно, – Я просто подумал, если ты серьёзен, то я только новичок».

«Безусловно, вы им и являетесь. Но я не верю, что вы полностью понимаете»…

«Сможете объяснить?»

«Проще говоря, – начал он, – вы сможете сказать, что были новичком, как только перейдёте на средний уровень. Тоже самое и для промежуточных ступеней. Только после того, как вы пройдёте все их, вы сможете понять их суть».

«Для примера, возьмём число 10. Для него число 100 будет невероятно большим. Однако, это число будет со временем увеличиваться. Только после того, как оно достигнет 98, 99, 100, а затем 101, оно наконец увидит следующую стадию 1000 и поймёт всё. И когда же оно, наконец, доберётся до этой стадии и оглянется, то число 10 будет выглядеть, как маленький жучок».

«Хочешь сказать, что я просто букашка?» – я сказал.

«Не воспринимай это так негативно, – ответил хозяин, – я до сих пор сам букашка. Я просто немного больше тебя, вот и всё».

«Хотите сказать, что всегда есть больший жук?» – я спросил.

«Можно и так сказать. Лично я предпочитаю думать, что всегда есть возможность для улучшений. Я верю, что великий учёный однажды сказал то же самое! Тот, кто довольствуется 100, не сможет представить себе, как высоко находится 1000».

Кивая словам хозяина, я изучал бутылочки кетчупа на полке. Многие из марок были действительно незнакомы. Я не мог уверенно сказать, был ли хозяин магазина только на 100, или же он уже достиг 1000, но выбрал он это всё, используя навык, который я ещё не понял. Скорее всего, это также одна из причин, почему такой эксцентричный человек смог построить тут такой успешный бизнес в таком труднодоступном месте.

«Уйду-ка я сегодня с этим», – сказал я, доставая бутылочку с рисунком длинноухого кролика спереди.

«Неплохой выбор, – похвально сказал хозяин, – Я только недавно понял, что это предпоследняя бутылочка».

«Когда вы покупаете кетчуп, сколько бутылок вы обычно закупаете сразу?», – я спросил подозрительно.

«Секрет фирмы. Но я готов поспорить, что вы бы могли это выяснить,» – он ответил, широко ухмыляясь.

Как только он сказал, я осознал, что он прав. Он должен купить только одну, а потом наблюдать, как реагируют клиенты. При заказе небольших партий он может предотвратить тяжёлые потери. Потом, если что-то хорошо продавалось, то он может увеличить количество при заказе. Это также означает, что тот, кто покупает здесь новый товар, будет иметь

«хорошее время». Я готов поспорить, что его специальные полки являются уловкой, чтобы клиенты не видели количество товара на складе.

Хозяин магазин положил бутылку в пакет, пока я вытаскивал свой хэндхелд, чтобы заплатить.

«Как дела? – он спросил, держа пакет, – Хорошо ли они идут в последнее время?»

«Не могу жаловаться, – я ответил, – Думаю, что-то случится очень скоро».

«Чувствуете большой куш?»

«Если хочешь, – я предложил, – то я могу дать тебе скидку на комиссию».

«Нет, не беспокойся обо мне. Работать в этом магазине все, что мне нужно. Я не думаю, что смогу справится с нечто большим».

«Даже если бы это гарантировало Вам прибыль?»

«Ничто в этом мире не точно, особенно, если это касается денег. Это то, что я хорошо усвоил».

Открыв дверь магазина, я шагнул наружу. Я установил оповещение Алисы так, чтобы уведомить меня, когда мне стоит прекратить делать покупки и уйти. Оказалось, что Алиса продолжала анализировать данные. Взяв пакет в одну руку, я отправился вниз по улице к такси, снова следуя указаниям Алисы.

http://tl.rulate.ru/book/3108/67830