

Торжественное открытие магазина Шу Янь состоялось 20 октября.

Лао Ху, Чэнь Фэй и владелец фабрики босс Хэ прислали корзины цветов.

Линь Хуэй не смогла прийти, но тоже прислала корзину цветов.

Шу Янь и сама купила четыре корзины. Таким образом, восемь корзин с цветами выстроились по обе стороны, посередине лежала красная ковровая дорожка, ведущая прямо к входной двери.

Перед входной дверью также была арка из воздушных шаров.

Самым привлекающим внимание предметом был большой цветной телевизор, стоящий на столе слева от входной двери, и велосипед, прислоненный к столу. Это были призы для сегодняшней лотереи.

Кроме того, Шу Янь наняла еще шесть человек, которые помогали ей раздавать листовки. Двое из них стояли прямо у магазина, один из них отвечал за распространение листовок и привлечение покупателей внутрь, а второй помогал проводить лотерею. Остальные четверо были рассредоточены по Западной улице и близлежащему району.

Цель заключалась в том, чтобы все покупатели в близлежащем районе знали, что здесь появился новый магазин женской одежды. Все это были еще не существующие маркетинговые схемы, но они сразу же привлекли к себе внимание.

Граждане этой страны всегда имели естественное желание участвовать в действии. Толпа, окружавшая магазин, сразу же привлекла внимание. Некоторые люди также пришли сюда, увидев рекламные листовки.

В отличие от большинства бутиков, Шу Янь подобрала множество комплектов одежды и развесила их по обеим сторонам стены, чтобы все могли видеть их, когда заходили в магазин.

Многим молодым женщинам они сразу же понравились. Все женщины любили быть красивыми, а также обладали способностью определять, что именно красиво.

Вкус Шу Янь в одежде опережал их на десятилетия, поэтому ей нужно было лишь случайно подобрать одежду, чтобы она выглядела модной.

— Этот комплект одежды выглядит так красиво. Госпожа, у меня дома есть желтая ветровка, как вы думаете, она подойдет к этому комплекту? — девушке понравился весь комплект, но она не хотела тратить так много денег, поэтому подумала, что, возможно, сможет купить только верх и брюки.

— Желтый? Какой желтый? — в руках у покупательницы оказалась бежевая ветровка, а внутри — цветастая рубашка и джинсы. Рубашка была яркого цвета и не сочеталась с одеждой темного цвета.

— Что-то немного темнее, чем этот желтый, — сказала покупательница, указывая на платье.

Шу Янь посмотрела, куда она указывала, и сказала:

— Этот желтый... наверное, не очень подойдет. Но вы можете заменить рубашку на белую, и это придаст вам элегантности.

Шу Янь нашла желтый пиджак и положила его поверх наряда, чтобы показать ей.

— Это не тот же стиль, но вы можете получить представление.

Конечно, это было не так красиво, как бежевая ветровка. Теперь покупательница мучилась над своим решением.

И так было со всеми женщинами. Они могли думать, что им нужно купить только внутренний слой одежды, но после того, как они видели комплекты в магазине, то всегда чувствовали, что их собственная куртка не так хороша, как та, которую демонстрировали в магазине.

— Ты купила ту ветровку в прошлом году, верно? Ты еще не покупала ничего в этом году. Почему бы тебе не пойти и не примерить эту? Просто купи ее, если она тебе понравится, — предложила подруга рядом с ней.

— Хорошо, я сначала попробую.

Шу Янь кивнула и попросила Инин отвести ее в примерочную.

Подруга девушки обладала сильным характером и не любила, когда за ней ходят и что-то объясняют. Шу Янь все поняла и пошла к другой клиентке.

Двух примерочных оказалось недостаточно, и снаружи образовалась небольшая очередь. Поскольку покупателей становилось все больше, Шу Янь приходилось делить свое время между приветствием клиентов и работой на кассе. У нее не было ни минуты свободного времени.

— Госпожа босс, я возьму этот набор, — молодая женщина, которая долго не могла принять решение, подошла с целым комплектом одежды. Комплект был слишком красивым. Как только она надела его, то сразу же превратилась в современную девушку.

— Конечно, ветровка — 69, рубашка — 38, джинсы — 45, итого 152 юаня. У нас сегодня рекламная акция. У вас уже есть три вещи. Если вы выберете еще одну вещь, то получите пятую бесплатно. Кроме того, если ваша покупка в сумме составит 200 юаней, вы получите скидку 20 юаней. Это все равно, что получить пять предметов одежды за 180 юаней. Это того стоит, — сказала Шу Янь, складывая одежду.

— Эх... хорошо, давайте я еще посмотрю, — женщина сразу же заколебалась.

— Хорошо. Скоро осень, вы можете посмотреть на кардиганы. Они также будут хорошо сочетаться с этим комплектом. Затем вы можете добавить пару черных брюк; они будут хорошо сочетаться с чем угодно, — Шу Янь небрежно взяла несколько предметов одежды, чтобы показать ей. — Это кашемировый вязаный кардиган. Потрогайте его, он очень мягкий. Всего 45 юаней. Всего будет 197 юаней. Возьмите четыре пары носков, и у вас получится 200 юаней. Эта пара брюк стоит 35 юаней, и вы получите их бесплатно.

Женщина все просчитала. Конечно, она уже выбрала вещи на 152 юаней. Ей нужно было доплатить всего 28, и она получила бы кардиган, пару брюк и четыре пары носков. Это, конечно, было очень выгодно.

— Хорошо. Я возьму все это.

<http://tl.rulate.ru/book/32704/1794588>