

Дела в субботу шли лучше, чем обычно, но не намного. Многие покупатели примеряли одежду, но мало кто что-то покупал.

Чжан Хуасю сказала, что все было в порядке, но Шу Янь так не думала. Если каждый покупатель попробует 2-3 комплекта, то это 20-30 комплектов при 10 покупателях. Им пришлось бы доставать новые комплекты для примерки, а потом возвращать их на место. Туда-сюда, туда-сюда. Это было очень утомительно.

— Босс, нужно ли нам позаботиться об этой летней одежде? Мне кажется, что погода еще теплая, и мы можем продавать эти вещи еще некоторое время, — Чжан Хуасю, работая с Шу Янь, организовала всю летнюю одежду и разделила ее на три категории.

В первую попали те, от которых Шу Янь хотела избавиться, сделав акцию «Купи одну вещь, получи вторую в подарок».

Во второй категории были те, которые, по ее мнению, продержатся еще некоторое время. Они были уценены на 40%.

Были и те вещи, которые, по ее мнению, можно будет продать и в следующем году. Они будут уценены только на 20%. Если их можно будет продать, то отлично; в противном случае, она просто оставит их до следующего года.

— Как только температура изменится, мы не сможем их продать. Нужно уценить их сейчас и избавиться от них. Иначе мы потеряем еще больше денег, оставив их у себя, — они сделали из них наборы и положили их на видное место у двери.

Каждый, кто заходил внутрь и замечал красную вывеску, обращал на нее внимание. Многие люди любили покупать одежду в конце сезона, так как тогда на нее были большие скидки.

— Босс, если я куплю вот это, вы можете дать мне эту вещь бесплатно? — женщина смотрела на платье в зоне 20% скидки, но хотела, чтобы Шу Янь дала ей одну из раздела «купи одну вещь, получи вторую в подарок».

— Я прошу прощения. Это платье, которое вы держите в руках, уже имеет высокую стоимость. Вы можете понять, потрогав его, что качество материала и работы над ним было хорошим. Я уже теряю на нем деньги. И действительно не смогу дать вам другое бесплатно, — действительно, то, что держала женщина, было довольно дорогим товаром. Даже Шу Янь оно очень понравилось, и она подумала, что сможет надеть его в следующем году, если его не продадут.

Женщина долго размышляла над платьем. Затем она примерила его и долго рассматривала, но в конце концов ушла, так и не купив.

Был уже почти полдень, и люди на улице постепенно редели.

Шу Янь сообщила Чжан Хуасю, что уходит, прежде чем отправиться на рынок тканей.

Там ее ждали дизайнер, который помогал с рисунком, и мастер с фабрики старого Чжан. Сегодня они должны были выбрать ткань и другие материалы.

— Я бы хотела использовать для рубашки что-то более плотное. Тогда ее можно будет носить и осенью, и зимой, — Шу Янь заметила, что многие клиенты при выборе одежды подчеркивали практичность. Поэтому было важно, чтобы ее дизайн был не только привлекательным внешне, но и практичным.

В дополнение к двум вариантам рубашек, Шу Янь также рассмотрела и другие ткани, из которых можно было бы сшить осеннюю одежду и брюки.

Сейчас не было такого разнообразия тканей, как в будущем. В конце концов, должно пройти еще много лет. Многие технологии еще не были разработаны. Получить такую же осеннюю одежду и брюки, как в будущем, было невозможно.

Но Шу Янь видела ткань, из которой можно было сделать тренировочные штаны. Эта ткань была эластичной и имела множество цветов на выбор. Эту ткань можно было превратить в осеннюю одежду и брюки.

— Вы хотите сделать тренировочные брюки? — спросил дизайнер, когда заметил ткань, на которую смотрела Шу Янь. — Сейчас многие носят тренировочные штаны, но погода становится все холоднее. Их нелегко продать в зимнее время.

— Нет, я хочу сделать из них осеннюю одежду и брюки, — нынешняя осенняя одежда и брюки были пухового типа. Многие просто носили свитера и спортивные штаны. Они не согревали и делали человека неуклюжим и очень непривлекательным на вид.

Если бы Шу Янь могла сделать более подходящую осеннюю одежду и брюки, которые были бы и привлекательными на вид, и теплыми, то это должно было стать популярным среди многих девушек, верно?