

Глава 104: Сильный парень

Через несколько дней я поеду в Доритт и свяжусь с контактным агентом, возьму у него его информацию и определю, какую Белугу я ищу. Даже если это не тот, которого я ищу, тогда я должен буду суметь найти настоящую Белугу, то есть Белугу Б.

У этого парня всегда был рот наполовину открытым и как бы вы ни смотрели на него, не увидите лояльности по отношению к Белуге или организации (хотя я не думаю, что она есть).

Когда он честно пришел сказать спасибо, я уверен, что это было только потому, что он оказал мне услугу. Внешний вид бывает обманчив.

Однако, несомненно, что точка контакта живет в Доритт, и он, кажется, родился там, поэтому я сомневаюсь, что он постоянно общается с Белугой. Скорее всего они связаны деньгами. Сначала я пожалел, что не смог его убить, но, думаю, хорошо, что я оставил его в живых. Я не могу показывать свою ненависть к нему.

Однако, у меня есть множество причин убить его.

Он казался идиотом, но, когда мы фальсифицировали смерть Мён, он вернулся еще раз, чтобы удостовериться в смерти. Поэтому я уверен, что Мён сказал Белуге Б о смерти. Мы не должны менять своего первоначального решения. Я отблагодарю Мён.

Когда я все решил, съел пищу, которая была не очень вкусной.

Я понял, что могу собрать любую информацию.

В основном я получил больше подтверждение, что Белуга имеет какой-то план, чтобы заработать больше.

.....

Вечером я изменил и начал свой путь к «Риттону». Хехей, я обязательно познакомлюсь с этой красивой девушкой, она мне нравится. Я пригладил рукой волосы, прежде чем открывать дверь «Риттона». Я быстро закончу разговор с Джаббой и, наконец, получу реальную сделку VIP-лечения с ультрапервоклассным сервисом.

Открыв дверь, джентльмен по имени Себастьян стоял у стойки регистрации, и я поздоровался с ним. Себастьян привел меня в комнату переговоров. Пригласил меня и попросил меня сидеть и ждать, а сам вышел. Кажется, он пошел за Харитаидом. После десяти минут ожидания, появился Харитаид.

«Ох ~ Гид-сама, добро пожаловать и благодарю вас за то, что пришли сегодня. Я ждал вас».

Джабба что-то говорит с жуткой улыбкой на лице.

«Нет, совсем нет. И каковы результаты? Вы начнете их использовать?»

Чтобы не проиграть ему, я улыбнулся.

«Да, да, конечно, позвольте нам начать использовать их! Это замечательный продукт! Я определенно хотел бы продавать их!

Хорошие клиенты учреждения "разнесли слух", и это было само по себе большое удовольствие!

Я сам не мог сдерживать его, но по сравнению с этим продуктом я не мог не думать, что использовалось до сих пор, было меньше, чем мусор. Я волновался из-за моего возраста!

Хм, конечно, так. Джабба продолжает,

«Этот продукт, без сомнения, станет очень популярным. Я очень благодарен вам. А, это правда, о цене, но ...»

Му, подумайте, что я продвигал презервативы, а точнее «ножны».

«Как насчет этого?»

После того, как он сказал, что он поднял восемь своих гусеничных пальцев на обеих его руках. Восемь тысяч Z ах. Это немного дешевле, чем предполагал старший брат, но это тоже много. Дороже суммы, которую я предсказал. Тем не менее, я не мог помочь, кроме моей крови из моих торговых дней до кипения.

«Фу, независимо от того, маленький ли это продукт, восемь тысяч Z ... Это то, что займет значительную часть работы в производстве. Думаю, что я хотел бы

Десять тысяч Z. "

После того, как я это сказал, Джабба поклонился.

«Конечно, конечно, все, что говорит Гид-сама, совершенно правильно. Мне очень жаль, я куплю его за десять тысяч Z. Однако, я должен заплатить компенсацию моим сотрудникам, я также должен заплатить государственные налоги».

«Конечно, я подумал о добавлении платы за обслуживание сверх стоимости этого продукта, но не все хорошие клиенты, которые приходят к нашему учреждению, являются

богатым, как Гид-сама. Насколько я могу себе представить, вы в конечном итоге планируете распространять этот продукт и в других магазинах? В этом случае,

я не думаю, что другие магазины смогут его купить. Я действительно хочу держать монополию на этом продукте в этом магазине, но я сомневаюсь, что вы нацелены такие вещи."

Отвлекаясь от Джаббы, я решил, что он честен в своих желаниях, но жадный и мелочный.

Однако я не собирался отказываться от своей цены.

Он серьезно настроен на работу, и, похоже, думает о распространении презервативов. Я хочу подтвердить свои догадки.

«Тогда, к чему, по-твоему, мы стремимся?»

Услышав мое замечание, Джабба сразу ответил.

«Вы говорите об очевидных вещах. У вас есть две большие цели. Известно, что никто не говорит об улучшении качества, поставив его на поток. Важны ощущения прикосновения во время самого акта, но, прежде всего, ощущение роскоши, что вы используете такую высококлассную резину».

«Другой момент в том, что можно предотвратить распространение болезней среди сотрудников

этого учреждения и джентльменов, которые являются вашими клиентами, не так ли? Это сырье гораздо лучше, чем из кишечника свиньи. Оно очень тонкое

и передает остроту всех ощущений. Это долговечный продукт. Я по глупости догадался, что долговечность этого продукта является его основной характеристикой».

Хмм, я действительно думал, что кишечник свиней может быть практичнее, хотя кажется, что это неправильно.

Вернее, я не знал об использовании недр свиней для чего угодно, кроме колбас. Я не думал, что их использовали в производстве резины. Мою резину невозможно разорвать даже зубами.

Однако в заявлениях Джабба.Ж.Жабба до сих пор есть разные значения.

Во-первых, моя цель, доказать, что мои презервативы гораздо лучше по качеству, чем кишки свиньи. Они не только прочны и выносливы, в них комфортно.

Я уверен, что не только мнение клиентов, но и собственный опыт использования изделия стоит высоких очков.

Думаю, это ожидалось от того, кто управляет магазином, который предложил мне старший брат. Я не думаю, что старший брат связан с этим.

И самое главное- он не пытается взять на себя монополию. Сама монополия - это не плохо. Но всегда должно быть соотношение цены и качества.

В частности, в такой отрасли наиболее важным является продукт, который является

качественным, поэтому трудно совершить огромную ошибку в отношении предлагаемого синтезированного сервиса и цены, предлагаемой услугой. Презервативы ограничены в выпуске для клиентов. Количество используемой резины не велико, поэтому можно смело назначать свою цену ... Этот парень ... он хорош.

Я рассчитывал продать только то, что имел с собой, сидя в кафе за чашечкой чая, но чувствую, что в конечном итоге мы выиграем больше, если я смогу договориться с этим парнем. Интересно, как к этому отнесутся владельцы других мест? Они все думают так же, как и этот парень? Я только слышал немного, но кажется, что этот парень привел «Риттон» к этому моменту только в своем поколении. Другими словами, этот парень должен быть особенным. Наверное, я послушаю немного больше его истории.

«Как и ожидалось от Харитайд-сама. Вы очень хорошо предвидите. Тот факт, что вы так долго видны, Грид очень восхищен этим. Так же, как вы сказали, у нас нет намерения

продавать их в монополию именно этому «Риттону». И вы сможете убедиться в этом. Это мое мнение, но Харитайд-сама не намерен продавать именно в этот «Риттон»?»

Я попытался его понять. Если это так, как я себе представляю, он не просто планирует увеличить свой магазин. Второй магазин или третий магазин, или в зависимости от

ситуации, в которой он может даже попытаться развить сеть ... Думаю, это, вероятно, не пойдет так далеко. Наверное, я должен довериться ему.

<http://tl.rulate.ru/book/484/172372>