

В тот момент, когда Кан Джун закричал, люди, идущие рядом, остановились, словно они были поражены молнией. В то же время их взгляды были устремлены на него и ттокпокки перед ним.

Это еще не все. Некоторые из них начали двигаться в сторону тарелок с ттокпокки.

— Мы должны поесть ттокпокки там.

— Да. Мне вдруг захотелось ттокпокки.

— Хо-хо! Почему-то это кажется вкусным.

В общей сложности десять человек. Они казались одержимыми, а остальные люди проходили мимо, как будто ничего не случилось.

«Я сделал это!»

На самом деле, Кан Джун просто хотел проверить силу положительного эффекта.

Тем не менее, пришло десять человек за один раз. Было ясно, что положительный эффект был сильнее по сравнению с Привлечением клиентов. Люди продолжали бы стекаться, если бы Кан Джун захотел. Но у него не было никакого намерения делать это. Он просто пытался выяснить силу навыка менеджмента.

— Я хорошо поел.

— Да, конечно. Пожалуйста, приходите снова.

Кан Джун заплатил за еду и покинул это место. Кан Джун ушел, но количество клиентов неуклонно росло. А женщина совершенно забыла про него из-за других клиентов. Она думала, что это просто произошло случайно.

— Две порции ттокпокки сюда.

— Разумеется.

— Небольшую порцию сундэ пожалуйста. Быстрее если можно!

— Да, хе-хе! Нужно совсем немного подождать.

Она упорно трудилась, чтобы предоставить еду для клиентов.

Между тем, Кан Джун перешел на второй этаж кафе, на противоположной стороне. Он сидел у окна за столом с чашкой американо и наблюдал.

Привлечение клиентов длилось двадцать минут. По-видимому, два или три клиента прибывали каждую минуту.

Кан Джун наблюдал за ситуацией и заметил — не все клиенты заказывали. Многие из них просто уходили. Навык Привлечение клиентов не гарантировал, что они что-то закажут. Он лишь привлекал внимание клиентов. Но даже это было невероятно. Если меню было приемлемым, то это означало успех.

«Количество заказов увеличилось бы, если бы был более аппетитный вкус. Тогда люди стали бы частым явлением в этом заведении».

Люди приходили до тех пор, пока эффект не закончился.

Кан Джун выпил свой кофе, но продолжал расследование и заглянул обратно, где продавали ттокпокки. Неудивительно, что люди продолжали проноситься мимо.

Женщина была еще занята приготовлением пищи для клиентов, которые сделали свои заказы. Тем не менее, новые клиенты не приходили. После двадцати минут все вернулось в исходное состояние. Все-таки место было ненадолго переполнено, так что лицо женщины было намного ярче, чем раньше.

«Навык влияет только на лимит времени».

Кан Джун ушел. Он больше не был заинтересован в этом месте. Он не заботился о делах других людей.

«Теперь мне нужно найти что-то, на чем можно делать деньги».

Он изначально планировал найти подработку, но навык менеджмента изменил это решение.

Его нынешний банковский счет составлял 1 332 821 вон. Владелица магазина отдала деньги, которые она задолжала ему.

Ему нужно заплатить 180 000 вон за аренду комнаты 413. Ранее он уже заплатил аванс в размере 20 000 вон.

Так останется примерно 1 150 000 вон. Если он исключит прожиточный минимум, будет приблизительно 800 000 вон.

Этих денег даже не хватит, чтобы стать уличным торговцем. Ему нужно, по крайней мере, на несколько сотен тысяч больше.

Кан Джун вернулся к себе и просмотрел уличные объявления о киосках на своем ноутбуке. Он имел некоторые знания об этом из-за его предыдущей работы.

«Это оно».

Одно из сообщений привлекло его.

<Заголовок: Уличный ларек!

Автор: О Ён Сик / Просмотров: 39

Локация: возле традиционного маркета.

Запрещенные предметы: фрукты, овощи, гарниры, чехлы для телефона, игрушки, аксессуары, и так далее.

Доступно: нижнее белье, носки, тайки, и так далее.

За день: 40 000 вон [предоплата]

За месяц: по договору (хорошая цена)

Телефон: 0XX-38X-33XX>

Можно было оплатить один месяц аренды заранее. Но иногда были контракты на ежедневной основе.

Он принял к сведению запрещенные предметы. Это означало, что поблизости были другие, кто торговал подобным. Нижнее белье, носки или майки. Это было немного слишком рано для маек.

Было бы немного неудобно для женщин покупать нижнее белье у мужчины. Конечно, если он будет использовать навык, тогда женщины будут стекаться покупать трусы и лифчики у Кан Джун, но ему было бы все равно неприятно. Даже девушки-студентки не выберут такое в качестве подработки.

«Я просто выберу носки».

Кан Джун приблизительно знал эту сферу. Он мог воспользоваться Привлечением клиентов и генерировать доход.

Он принял решение и позвонил по номеру.

— Вы О Ён Сик?

— Да, я О Ён Сик.

— Я увидел Ваше объявление и решил обратиться к вам. Ваш киоск уже сдан в аренду?

— Пока нет. На какой срок вы хотите арендовать?

— Одна неделя, начиная с завтрашнего дня.

— 350 000 вон на десять дней, если это возможно...

Тогда это будет 35 000 вон в день. Кан Джун размышлял мгновение, прежде чем сказать.

— Пожалуйста, скажите мне местонахождение.

Кан Джун сразу же заключил договор.

На самом деле, киоск был не в очень хорошем месте. Он, вероятно, не продал бы даже на 100 000 вон там. Однако Кан Джун мог привлечь людей в радиусе сорока метров. Если случится критический удар, то это будет восемьдесят метров, а также было «Искусство Общения»!

Он уже знал место, где получить носки оптом. Кан Джун заказал детские носки, взрослые, и так далее. Он заказал быструю доставку на следующее утро и лег спать пораньше.

На следующее утро.

Кан Джун направился торговать. В девять утра он уже ждал за прилавком.

Было шесть больших ящиков. Они были наполнены разнообразными носками. Все это стоило 400 000 вон. Даже имея опытные бизнес-навыки, будет нелегко продать все это за один день.

Однако здравый смысл не применим к нему. Как только он появился с носками, клиенты начали приходить отовсюду.

— Сколько стоит пара взрослых носков?

— 10 000 вон за семь пар.

— Как насчет спортивных носков?

— 10 000 вон за четыре пары! Разве это не дешево?

— А здесь есть детские носки?

— Пять пар за 3 000 вон!

Конечно, это было связано с навыком Привлечение клиентов.

-----

[Все люди на расстоянии 40 метров от вас будут под влиянием вашего навыка.]

[Некоторые люди в радиусе действия будут заинтересованы в вещах, которые вы продаете.]

[Длительность: 20 минут.]

-----

Некоторые из них даже не спрашивали о цене, в то время как другие приценивались.

Кан Джун продолжал применять навык каждый раз, когда двадцать минут истекали.

Прошло два часа.

Он периодически пополнял свою энергию черной магии. Это было место с большим количеством людей, поэтому было легко найти цели.

Через какое-то время.

-----

[Произошел критический удар.]

[Радиус навыка расширился до 80 метров.]

[Вы получили положительный эффект «Искусство Общения» на 10 минут.]

[Люди будут заинтересованы в вещах, которые вы продаете, когда они услышат, что вы говорите о них.]

-----

«Ух! Критический удар!»

Он ждал этого момента. У него было 6 очков удачи, так что критический удар не происходил каждый раз. Как он мог упустить это золотое время в десять минут?

— Приходите, дешевые носки! Дешево! Роскошные носки! Подходите и проверьте! — Кан Джун энергично воскликнул. Люди в окрестности начали смотреть на его киоск. Их глаза вспыхнули.

Это было, как использовать умение в игре. Неудивительно, что к нему подошли люди.

— Молодой человек! Сколько стоят эти носки?

— Одна пара за 3 000 вон. Четыре пары за 10 000 вон.

— Как насчет пары взрослых носков?

— 2 000 вон.

Кан Джун приветствовал народ.

Кан Джун продолжал собирать людей и ему удалось продать все шесть коробок к вечеру.

— Ха-ха-ха! Все было продано!

Кан Джун чувствовал себя усталым, но гордым, когда он смотрел на пустые ящики. Ящики, заполненные носками, теперь пустовали. Они превратились в деньги в карманах Кан Джуна.

1 260 000 вон.

Кроме стоимости товара и других расходов, он заработал примерно 800 000 вон. Это было всего за один день. Когда он работал неполный рабочий день в магазине, он зарабатывал только 50 000 вон. Теперь он получил 800 000 вон.

«Ху-ху, я могу увеличить эту сумму в будущем, — его глаза просияли, когда он сжал кулаки. — Это только начало».

<http://tl.rulate.ru/book/54086/1374288>