Разве я не останусь в убытке?

Аоба взял палочки для еды и принялся наворачивать лапшу, у него сразу же пробудился аппетит от вида ароматного рамена.

– Аоба, что скажешь насчет ограниченного тиража членских карт, есть что добавить? – улыбнулся и спросил Минато у друга, уплетавшего рамен за обе щеки.

– Точно, может есть дополнения? – воодушевленно добавил Теучи, ведь как-никак от системы членских карт зависела выручка его ресторана.

– Хм… – пережевав лапшу и оторвавшись от миски рамена, Аоба обратился к другу. – Для начала расскажи поподробнее про изменения.

– Ха-ха-ха, так и знал, что ты это скажешь! – рассмеялся желтоволосый парень в ответ, после чего резко посерьезнел. – Когда старший брат рассказал про членские карты, мне сразу же стало понятно, что главной проблемой является их продвижение, ведь далеко не каждый шиноби согласится хранить свои деньги в ресторане, вот я и подумал о введении ограниченного тиража, чтобы подстегнуть клиентов.

После этих слов голубые глаза Минато уставились на Аобу.

И только когда тот воздержался от комментариев.

Он продолжил рассказ.

– Затем я пришел к выводу, на основе имеющихся записей о продажах Ичираку Рамен, что наиболее оптимальной является первая партия из ста членских карт. Но чтобы более эффективно привлекать новых и закреплять старых клиентов, мы решили выдавать бонусный купон за внесение на счет 2500 Рё. Чем больше клиент внесет средств, тем больше он получит бонусных купонов. Но бонусные купоны тоже ограничатся тиражом в сто штук, как и членские карты. Таким образом ресторан привлечет около сотни постоянных клиентов на первых порах, ну это конечно при лучшем раскладе. Ну как тебе? – высказал своим мысли Минато, не сводя глаз с Аобы в ожидании отклика.

– Ну надо же… – пораженно кивнул парень, ведь в словах будущего Хокаге он услышал немало идей, опережающих время.

Нынешний мир Наруто еще не дошел до такого.

Но.

Не все детали доведены до идеала.

– Мне нужно подумать, – сказал он и вернулся к миске, переваривая слова друга со вкуснейшим раменом.

На некоторое время.

Внутри воцарилась тишина.

Взгляды присутствующих были прикованы к Аобе, но в ответ доносились лишь звуки поедаемого рамена.

Спустя несколько минут парень доел рамен и аккуратно вытерся салфеткой.

– Хочу сделать два дополнения, – спокойно сказал он под пытливыми взглядами остальных.

– Да говори уже! – воскликнул Минато с нотками нетерпения, он и сам понимал, что его задумка не идеальна, но никак не мог понять в чем именно, сколько бы ни ломал голову в последние несколько дней.

От этого.

Любопытство окружающих только усилилось.

– Первое, – показал палец Аоба и помахав им перед лицом будущего Хокаге, деловито продолжил, – полное ограничение приведет к противоречиям.

– Не стоит ограничивать количество членских карт, ста подарочных купонов хватит, чтобы сделать предложение уникальным и редким.

– Но нужно ограничить количество подарочных купонов на одного человека, чтобы их не монополизировали состоятельные клиенты.

Пока Аоба говорил, Минато то и дело понимающе кивал головой, думая что предложение имеет смысл.

Кушина же тем временем невольно нахмурила бровки. Чем дольше она наблюдала за Аобой, тем более отчетливой становилась исходившая от него угроза. Минато полностью отвлекся на Аобу!

В черных же глазах Микото разгорался огонек любопытства, а смутное предчувствие, что Аоба хранит большую тайну, только росло. Ей жуть как хотелось докопаться до тайны, просто возможности не было.

– Ты прав!

– Разумное предложение!

– Я слишком сильно зациклился на ограниченном тираже карт!

– А ведь возникнет очень неловкая ситуация, если бонусные купоны закончатся раньше членских карт!

– Аоба, ты реально хорош! – радостно согласился Минато, критика идеи совсем не задела его гордость.

– Перейдем ко второму предложению, – показал второй палец Аоба и его губы изогнулись в хитрой улыбке, – бонусный купон за 2500 Рё.

– Ты слишком мягок, Минато!

– Получается фиксированная цена на бонусный купон, то есть при внесении на счет 2500 Рё, клиент автоматически получает скидку.

– Впоследствии все сведется к тому…

– Что клиенты не захотят вносить большие суммы на счет!

– Ведь за 2500 Рё дается один бонусный купон, за 5000 Рё — два, а за 7500 Рё — три…

– Никакой разницы и соответственно никакой мотивации! – широко улыбнулся Аоба, вспоминая масштабные маркетинговые компании из прошлой жизни, он конечно не профессионал, но повидал много, да и денег в гачах оставил немало, так что не по наслышке знает насколько беспощадны подобные схемы.

– Что есть, то есть, но как исправить? – поглаживая подбородок, задумчиво прошептал Минато.

– Да проще простого, нужно понижать ценность бонусных купонов по мере роста вносимой суммы!

– Один за 3000 Рё.

– Два за 5000 Рё.

– Ну и пять за 10 000 Рё!

– По такой системе, клиент, внесший на счет максимум 10 000 Рё, получит на один бонусный купон больше, чем изначально, но так клиенты получат мотивацию хранить больше средств на счете.

– Такой бонус будет доступен только первым двадцати обладателям членских карт, внесшим на свой счет от 10 000 Рё.

– Так ценность бонуса возрастет!

– Чем больше людей пополнит счет, тем больше людей последует их примеру! – уверенно заявил Аоба, изначально он не думал о подобном, но услышав идею Минато, невольно вспомнил о нескольких подобных акциях из прошлой жизни.

Просто увеличивайте выгоду в зависимости от объема траты.

Чем выше мнимая выгода, тем больше потратит клиент.

Но нужен и предел.

Ничего нет слаще, чем халява!

Аоба решил привнести данную идею в бизнес Ичираку Рамен!

– Разве тогда скидки не пойдут мне в убыток? – не удержался от вопроса Теучи.

– Старший брат, поверь мне, если это убыток, то ты станешь самым богатым убыточным бизнесменом Конохи! – улыбнулся Аоба.

http://tl.rulate.ru/book/57009/1597965