

Во всех забубенных молитвах что я зазубривала были божественные имена и титулы, и одна такая использовалась для наложения на оружие рыцарей благословения бога Тьмы. Я даже сама случайно наложила на рыцарей благословение, просто упомянув имя божества в моей молитве.

Проще говоря, аристократам было жизненно важно выучить имена богов, потому что только с их использованием, можно было провести какое ни будь масштабное или мощное магическое воздействие.

- Аристократ просто обязан знать имена богов. И владельцам крупных магазинов, у которых есть знакомства среди аристократов, тоже надо помнить имена богов, верно? Бэнно, я помню как вы раньше упомянули имя одного из богов при встрече с Верховным жрецом. Я думаю что мы сможем продать наши книги аристократам и владельцам крупных магазинов, если при продаже мы сделаем упор на том что как это поможет им в запоминании имен божеств.

- ...А ты по немного учишься тому как думают аристократы. Я скорей всего соглашусь с твоим ходом мыслей, но, твои книги сейчас не выглядят привлекательно. Было бы лучше, если бы у них была кожаная обложка, - добавил Бэнно.

Я несогласно покачала головой на последнее замечание Бэнно:

- Они хороши именно как они есть. Мне кажется, что будет лучше если все кто хочет кожаную обложку закажут себе такую сами, в мастерской что занимается их изготовлением.

- И каковы твои доводы в пользу этого решения? - взгляд Бэнно стал напряженной, его темно красные глаза заблестели от любопытства.

Я подняла указательный палец, направив его на потолок:

- Первое - уменьшение объема труда. Если к примеру заказать кожаные обложки через компанию Гильберта, то весь заказ попадет к одной той же мастерской. Я не считаю что возложение на одну мастерскую столь большого заказа, как то положительно повлияет на качество изготовления или выполнения самого заказа и его доставки заказчику в срок. Здесь крайне важен принцип экономической конкуренции.

- О да, я же знаю, как ты не любишь исключительные права, монополизм и всякое такое, - похоже, из нашей дискуссии о итальянском ресторане, Бэнно вынес мнение что мне сильно не по нраву идея использования только как то связанных исключительно с собой мастерских. Но это было совсем не так.

- Я не против понятия «любимая мастерская», но не тогда когда это не позволяет тебе разместить заказ в другой, когда ты точно знаешь что твоя личная, или же чем то особо нравящаяся мастерская не сможет выполнить работу в срок или достаточно качественно. Не говоря уже о том, что если одна мастерская захватит все заказы, это приведет к множеству

конфликтов среди ремесленников занимающихся подобной работой. – Закончила я поджав губы, и услышала фырк и последующие слова Бэнно:

- Следующий довод?

- Второй довод это предпочтения покупателей. Надо позволить покупателям выбирать обложки себе по вкусу, - продолжила, распрямив второй палец.

- Раз они собрались потратить такую немаленькую сумму на покупку книги, именно они должны решать как она будет выглядеть, верно? Я думаю, в таком случае они будут более довольны своей покупкой. В таком случае им не придется менять сделанную нами на ту что им нравится больше. К тому же книги сделанные в нашей мастерской используют для переплета только нитки, так что их будет очень просто снять и переплести заново.

Пока я все это объясняла, я подумала о нашем втором тираже книг. Я намеревалась использовать для них желатиновый клей, ради которого мне пришлось пойти на такие хлопоты, но если мы будем делать книги, учитывая последующую смену обложки по вкусу покупателя, наверно будет лучше если мы пока продолжим делать переплет из ниток.

- Третий довод это - время. Создание книг, каждая из которых будет с высококлассной, изукрашенной кожаной обложкой займет очень много времени. Главная сила мастерской Мэйн в возможности производства большого количества одинаковых книг за небольшой промежуток времени. Если же мы возьмемся за производство еще и такого же большого количества кожаных обложек, то мы просто лишимся своего главного преимущества. Я бы лучше это время потратила на написание и печать новых книг.

Меня беспокоило, что из-за того что каждая здешняя книга была самым настоящим произведением искусства, это крайне замедляло появление новых книг, и это было мне ненавистно. Я предпочла бы множество книг, одному такому произведению искусства. Это, конечно же, было чисто личное предубеждение, но все же, я не собиралась отказываться от него.

- Четвертый довод это цена. Если она будет слишком велика, количество наших возможных покупателей в будущем не увеличится, а для нас первоочередной задачей является именно продажа книг. Не говоря уже о том, что даже аристократы из низшей знати, что хотят потешить свое тщеславие обладанием книг, смогут оправдать отсутствие обложки тем, что их любимая мастерская сейчас лишком занята другим заказом. К тому же, я уверена, что у нас будет много покупателей кого будет намного больше интересовать содержимое книги, чем ее внешний вид.

Бэнно, нахмурившись, прижал пальцы к вискам, когда я закончила перечислять свои доводы почему я не хочу что бы у моих книг были кожаные обложки.

- Я понял тебя, ты хочешь продавать книги как можно дешевле, что бы они получили как можно большее распространение. Жаль, но это именно то, чего никогда не сделает настоящий

купец. Я хочу как можно сильнее задрать на них цену и получить с них столько прибыли сколько только возможно.

По словам Бэнно, было обычным делом вложить больше труда во внешний вид товара, что бы поднять его продажную стоимость. Она поднималась специально до такого уровня, что покупатель мог себе едва позволить подобную покупку, и все это что бы получить как можно больше прибыли.

- ...Так что, по моему сделать не получится?

- Если ты ограничишься этим городом, то скорей всего нет, но в случае если ты намерена продавать эти книги по всей стране, то это может сработать. Тебе просто надо лучше продумать чем они будут отличаться внешне в выгодную сторону от уже продающихся книг. - Бэнно на несколько секунд прикрыл глаза, и когда открыл их снова, устремил на меня взгляд, что не мог принадлежать никому другому кроме купца - безжалостного грабителя кошельков покупателей.

- Это мое мнение основано на моей купеческой интуиции, но...мне кажется, когда дело касается книг, я должен доверится твоему суждению, и позволить уменьшить на них цену. Но это идет в разрез со всеми традициям торговли, и именно поэтому я хотел услышать твои доводы. - Закончил он, тем самым разрешив мне продавать мои книги, с переплетом их ниток, в их нынешнем виде.

<http://tl.rulate.ru/book/6509/908905>