[Начинается поиск Заказов... Поиск завершен! □

[Получен первый Заказ]

[Описание заказа: Молодой человек, известный как "Ученик начальной школы Жнец", был случайно пойман в процессе выслеживания убийцы. В этот момент ему срочно нужен острый нож, чтобы перерезать веревку. □

[Содержание заказа: острое оружие, способное перерезать веревку]

[Базовая награда за заказ: пара обуви для укрепления ног, 100 очков]

[Оставшееся время заказа: 4 минуты 59 секунд]

.....

"Есть ограничение по времени?"

Хотя 5-минутный обратный отсчет удивил Абеля, он не впал в панику.

Вместо этого он спокойно начал анализировать и получать нужную ему информацию.

"Похоже, что нет необходимости соблюдать принцип "эквивалентного обмена" для выполнения заказа".

"В противном случае ценность обычного ножа не может быть равна паре обуви, укрепляющей ноги..."

"Конечно, предпосылка заключается в том, что "ученик начальной школы "Жнец"" в описании заказа - это тот, кого я "хорошо знаю"."

"Тогда генерация заказов, вероятно, будет построена в соответствии с такой логикой "спроса и предложения"".

"Это то, что мне [нужно] в данный момент, и цена, которую я могу [заплатить] в данный момент. Реальная ценность этих двух вещей может быть неодинаковой, и то, заработаю я или проиграю, полностью зависит от моего субъективного мышления".

Абель не смог удержаться от задумчивого взгляда.

Очень просто, пример.

У человека, оказавшегося в ловушке в пустыне, было много золота, но закончилась вода.

В этом случае что важнее - золото или вода?

Если бы кто-то взял источник воды, достаточный для того, чтобы в это время выйти живым из пустыни, и обменял на золото, которое он нес, каков был бы результат?

Около 99% людей определенно согласятся, потому что выживание - это самое главное!

Что касается тех идиотов, которые хотят денег, но не жизнь, то нет необходимости упоминать об этом.

Таким образом, по мнению Абеля, истинная стоимость [предмета] колеблется в любое время в соответствии с [потребностями] каждого человека.

Обычную бутылку минеральной воды в обычном городе можно продать всего за один или два доллара, но путешественнику, которому не хватает воды в пустыне, ее можно продать за тонну золота. Вероятно, в этом и есть причина.

Разобравшись в этом, Абель не стал терять времени даром и сразу же начал рыться в трупах рядом с собой.

Хотя большинство жителей Флеванса были застрелены, было также большое количество людей, которых зарубили мечами, не говоря уже о тех жителях, которые взялись за оружие, чтобы оказать сопротивление...

Таким образом, несмотря на то, что ценные вещи с этих трупов были сняты давным-давно, все еще есть несколько бесполезных "сломанных вещей", которые были выброшены здесь вместе с трупами.

Насколько Абель мог судить, в их груди или костях торчало более дюжины сломанных ножей.

Поэтому вскоре он нашел нож, который соответствовал предъявляемым требованиям.

Это был заостренный кухонный нож, который он крепко сжимал в руке. Покойный был дядей лет сорока. Его глаза были широко открыты, и он отказывался закрывать их, как будто до того, как был жив, он яростно сражался.

В результате на лезвии кухонного ножа, используемого для нарезки овощей, образовались зазоры.

Если бы было достаточно времени, Абель обязательно нашел бы способ еще раз осмотреться, но сейчас время ограничено, поэтому он может использовать только его для отправки заказа.

Подтвердите элементы заказа...Начать отправку

Почти мгновенно острый кухонный нож в руке Абеля исчез.

Основной заказ выполнен, и клиент дал оценку в две звезды (так себе)!

Комментарий: Что? ! Мне нужен острый нож, а не пила!

[20% от базового вознаграждения в очках будет вычтено за оценку в две звезды, а остальные вознаграждения были начислены автоматически, пожалуйста, проверьте это сами.

.....

"Двухзвездочный отзыв?"

Абель на мгновение остолбенел, а затем обнаружил, что получил всего 80 очков и пару обуви для укрепления ног, и с него действительно списали 20% вознаграждения.

"Система, что происходит?"

Ведущий, пожалуйста, ознакомьтесь с конкретными соответствующими правилами (подробности)

Абель немедленно развернул их и узнал.

Получается, что каждый раз, когда заказ выполняется, будет получаться оценочный отзыв клиента, который в общей сложности делится на 5 оценок.

Рейтинг в одну звезду = супер плохой рейтинг, и 50% очков из базового вознаграждения будут вычтены.

И после получения 3 однозвездочных плохих отзыва, торговая квалификация будет автоматически снижена на один уровень, если это сама по себе основная торговая квалификация, и дальнейшего снижения не будет, тогда система отменит привязку и уйдет.

Однако каждый раз, когда повышается уровень квалификации, негативные отзывы, полученные ранее, будут немедленно удаляться и накапливаться снова.

Двухзвездочный рейтинг = так себе, хотя и не особенно удовлетворительный, им едва ли можно пользоваться. Баллы за транзакции из базового вознаграждения будут вычтены на 20%, и никаких плохих отзывов накапливаться не будут.

Трехзвездочный рейтинг = общая положительная оценка, которая в основном удовлетворила потребности клиентов. Хотя никаких дополнительных сюрпризов нет, он уже полностью находится за чертой пропуска. Никаких вычетов из вознаграждений и никаких дополнительных вознаграждений не предусмотрено.

Четырехзвездочная оценка = неожиданный сюрприз, не только удовлетворяющий основные потребности клиентов, но и удовлетворяющий некоторые потенциальные потребности, что приводит клиентов в восторг! Очки в рамках базового вознаграждения будут увеличены на 50%, и существует определенная вероятность получения дополнительных чаевых от клиентов в качестве вознаграждения.

Пятизвездочная оценка = идеальная похвала. Абсолютная похвала, так что клиенты не могут найти ни малейшего недостатка, идеально удовлетворяет все потребности клиентов. Очки в рамках базового вознаграждения будут увеличены дополнительно на 100%, и существует высокая вероятность получения дополнительных чаевых от клиентов в качестве вознаграждения.

Рейтинги от одной до пяти звезд не только обеспечивают большую автономию при выборе товаров для торговли, но и позволяют надеяться, что пользователи смогут выполнить [заказ] каждого клиента настолько идеально, насколько это возможно, вместо того, чтобы быть поверхностными.

<http://tl.rulate.ru/book/89068/2843619>