

## Глава 16: Способность зарабатывать деньги (4)

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 ”.

“Хохо! Почему-то это кажется вкусным”.

В общей сложности 10 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 10 человек за один раз. Было ясно, что бафф 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 управления.

“Я хорошо поел. ”

“Да, конечно. Пожалуйста, приходите снова”.

Кан Джун заплатили за еду, и покинул это место. Кан Джун ушел, но количество клиентов неуклонно росло. А женщины 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, хехе! 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.

Привлечения Клиентов длилось 20 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 Привлечения 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 увеличивалось бы, если бы был более аппетитный вкус. Тогда люди стали бы частым явлением в заведении’.

Люди приходили до тех пор, пока эффект не закончился.

Кан Джун выпил свой кофе, но продолжал расследование и заглянул обратно, где продавали ттокпокки. Не удивительно, 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 20 минут, все возвращается 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 управления 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 примерно 1,150,000 вон останется. 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.

Название: Уличный ларек!

Отправитель: О Юн-сик / Просмотров: 39

Хорошее местонахождение.

Запрещенные предметы: фрукты, овощи, гарниры, чехлы для телефона, игрушки, аксессуары и т.д.

Доступно: нижнее белье, носки, тайяки, и т.д.

За день: 40,000 вон [предоплата]

Телефон: 0XX-38X-33XX

Кто-то может 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 тайяки. Это было немного слишком рано для тайяки.

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 Джуна, но ему было бы все равно неприятно. Даже студентки девушки 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 Юн-сик?”

-Да, я О Юн-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 10 дней, если это возможно...

Тогда это будет 35000 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 40 метров. Если случится критический удар, то это будет 80 метров, а также было Искусство Общения!

Он уже знал место, где получить носки оптом. Кан Джун заказал детские носки, взрослых носки и т. д. Он заказал быструю доставку на следующее утро и лег спать пораньше.

На следующее утро.

Кан Джун направился торговать. В 9 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 3000 вон!”

Конечно, это было связано с навыком привлечения 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.]

[Продолжительность-20 минут.]

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

Кан Джун продолжал применять навык каждый раз, когда 20 минут истекали.

Прошло два часа.

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

Через какое-то время.

[Критический удар не произошел.]

[Радиус навыка расширился до 80 метров.]

[Вы получили бафф Искусства Общения на 10 минут.]

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

‘Оху! Критический удар!’

Он ждал этого момента. У него было шесть единиц удачи, так что критический удар не происходил каждый раз. Как он мог упустить это золотое время в 10 минут?

“Приходите, дешевые носки! Дешево! Роскошные носки! Подходите и проверьте это!”

Кан Джун энергично воскликнул. Люди в окрестности начала смотрел на его киоск. Их глаза вспыхнули. Это было, как использовать умение в игре.

“Молодой человек! Сколько стоят эти носки?”

“Одна пара за 3000 вон. Четыре пары за 10000 вон”.

“Как насчет пары взрослых носков?”

“2000 вон”.

Кан Джун приветствовал народ.

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

“Хахаха! 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.

1.26 млн. 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 в день. Теперь он получил 800,000 вон.

‘Хуху, я могу увеличить эту сумму в будущем.’

Глаза его просияли, когда он сжал кулаки.

‘Это было только начало’.

<http://tl.rulate.ru/book/950/22863>