

В то время на дорогах было мало машин — кроме автобусов, только велосипеды. Автомобили были настоящей редкостью. На улице Ши Вэй не смотрел по сторонам, а просто повторял про себя, чтобы не отвлекаться и не попасть в неприятности.

Ши Вэй не собирался заниматься гидом долго, но сначала он хотел показать Хуан Дасяню и У Мэну, как это делается.

Линь Фэн и остальные уже видели процесс работы: нужно говорить по-английски и продавать сувениры. Это было не так сложно, но ключевым моментом был именно английский. Людей, которые могли позволить себе путешествовать и покупать сувениры, было не так много. Основными клиентами были иностранцы, которые явно отличались от местных.

Но чтобы заставить этих иностранцев платить, можно было использовать хитрости — но это не было долгосрочным решением. И доллары, которые зарабатывали гиды, действительно вызывали зависть.

Линь Фэн и остальные не были уверены в своих силах, но та куча денег, которую заработал Ши Вэй, дала им огромную мотивацию.

Деньги придают смелости. И хотя эти деньги не принадлежали им, они стали мощным стимулом. Особенно учитывая, что семьи Линь Фэна и его друзей были небогатыми — денег не хватало, и жили они впроголодь. Теперь у них появилась возможность разбогатеть, и они не могли не загореться этой идеей.

Они понимали, что не смогут достичь уровня Ши Вэя, но всё равно решили попробовать.

— Ши Вэй, спасибо! — хором сказали они.

В воскресенье Ши Вэй собирался взять с собой Хуан Дасяня и У Мэна на работу гидом, но он не мог просто оставить Линь Фэна и Сюй Шиваня.

Ши Вэй положил в их рюкзаки закладки, веера, подвески и другие мелкие сувениры:

— Металлические закладки — пятьдесят штук, по три фэня за штуку. Красные подвески — десять штук, по десять фэней за штуку. Синие подвески — десять штук, по девять фэней за штуку...

Линь Фэн и Сюй Шивань тщательно записывали всё в блокнот.

Эти сувениры были куплены на деньги Ши Вэя. Он закупил их оптом — по крайней мере по сто штук каждого вида — и всё это лежало в общежитии. К счастью, эти вещи были небольшими, и даже несколько сотен штук помещались в небольшой мешок, который можно было спрятать в шкафу, углу или под кроватью.

Ши Вэй пояснил:

— Вы вернёте мне стоимость товаров после того, как продадите их.

Таким образом он взял на себя большую часть риска.

В таком бизнесе риск заключался только в стоимости товаров — будь то закладки, подвески, веера или что-то ещё. Если товары не продавались, они оставались на руках, что могло привести к серьёзным потерям. Тогда им пришлось бы забыть о еде на весь семестр.

Но если удавалось продать всё, то денег хватало не только на этот семестр, но и на следующий.

Закладки, купленные за три фэня, продавались туристам за шесть фэней. Веер, купленный за семь фэней, продавался за двенадцать фэней. А подвески с красивыми камнями — хотя и не из драгоценных материалов — выглядели очень привлекательно и продавались за двадцать фэней, принося огромную прибыль.

На следующий день Ши Вэй и его соседи по комнате, толкаясь и повторяя английские фразы, отправились на гору Сяншань, мечтая о заработке.

На третий день, войдя через восточные ворота, Ши Вэй сказал:

— Вы идите к озеру Цзинцуй, а мы пойдём к павильону Люйюнь. Встретимся в ресторане «Сяншань» в полдень.

Ши Вэй и его группа, а также Линь Фэн и его группа продавали примерно одинаковые товары. Если бы они шли все вместе, рынок был бы слишком узким. Войдя через восточные ворота, они оказались примерно в центре, и, разделившись на две группы, могли охватить больше клиентов. Гора Сяншань была большой, но и не такой уж огромной. Утром они работали на севере, а днём переходили на другое место, чтобы расширить круг потенциальных покупателей.

Даже если только один из ста покупателей совершал покупку, увеличение числа клиентов приводило к значительным продажам.

Ши Вэй, имея опыт предыдущего дня, сегодня справлялся с тремя людьми гораздо увереннее. И когда он получал чаевые, зелёные купюры вызывали зависть.

Хуан Дасянь и остальные не завидовали — они просто чувствовали разочарование. Весь день они почти ничего не делали, только наблюдали, как Ши Вэй спокойно и уверенно общался с тремя иностранцами, которые выглядели и говорили совсем не так, как они. Он рассказывал о культуре Китая и продавал дорогие сувениры, получая за это кучу денег. А они? Они не могли вставить ни слова, только механически носили рюкзаки и передавали вещи.

Все они учились в престижном университете, но сейчас разница между ними была настолько очевидной, что они чувствовали себя униженными.

— Не переживайте, — успокоил их Ши Вэй. — Мой английский тоже не идеален — просто жизнь заставила. Продолжайте учить, готовьте фразы, которые могут пригодиться, запоминайте их, и со временем всё получится.

Факты были налицо, и сколько бы Ши Вэй ни говорил, это не изменило бы ситуацию. Поэтому, встретившись с Линь Фэном и Сюй Шиванем, он заказал целый стол блюд.

Все пять блюд были мясными, блестящие от масла, и в глазах четверых загорелся огонёк.

Только это были слёзы.

Ши Вэй сделал вид, что ничего не заметил, и спокойно спросил:

— Как сегодняшние продажи?

Линь Фэн и Сюй Шивань опустили головы, их голоса были сухими и хриплыми:

— Мы...

Линь Фэн и Сюй Шивань заработали немного. Их английский был слабым, и если на письменных тестах они могли получить приемлемый балл, то в разговоре они были беспомощны — запинаясь и путаясь. К счастью, они могли работать с местными.

Люди, у которых было время на путешествия, не были бедными, и у них было желание купить сувениры на память о горе Сяншань. Но хотя желание было, цены, которые установил Ши Вэй, были высокими, и колеблющихся покупателей было гораздо больше, чем тех, кто решился на покупку.

Но Ши Вэй не мог снижать цены. Его цены были установлены с учётом возможности торга и конкуренции, и если сейчас снизить цены — что будет потом?

Снижать цены было нельзя, и цены у группы Линь Фэна и группы Ши Вэя должны были быть одинаковыми. Если один турист купил сувенир у одной группы, а потом встретил другого, который купил у другой группы по другой цене, это могло вызвать недовольство.

Даже если в момент покупки цена казалась выгодной, узнав, что кто-то купил дешевле — пусть даже на немного — человек начинал чувствовать себя обманутым.

Это чувство недовольства могло повлиять на их долгосрочный бизнес.

Работа гидом не требовала вложений, а продажа сувениров была дополнительным источником дохода. Ши Вэй установил высокие цены и ориентировался на иностранных туристов, что не только усиливало конкуренцию, но и увеличивало прибыль. Ему отчаянно не хватало денег, и он хотел сделать этот бизнес стабильным.

Поэтому разница в ценах была недопустима, и Линь Фэн и Сюй Шивань должны были придерживаться цен Ши Вэя.

Их цены были немного завышены, и хотя Линь Фэн и Сюй Шивань знали английские слова и грамматику, они не могли свободно говорить, что мешало им эффективно продавать иностранцам. За весь день они совершили всего несколько продаж.

Они думали, что с местными будет проще, но у них не было таланта продавцов и никаких навыков продаж. У местных было гораздо меньше денег, чем у иностранцев, и из десяти местных едва ли один решался на покупку.

— Сколько вы сегодня заработали? — спросил Ши Вэй. Он никогда не думал, что деньги даются легко. Его первая зарплата далась ему с огромным трудом — он работал по десять часов в день, почти не спал, и в итоге получил десять юаней. Когда ему бросили на стол смятую и порванную купюру, он почувствовал себя пустым и опустошённым.

- Ресторан «Сяншань» — исторический отель в пекинском парке Сяншань
- Озеро Цзинцуй и павильон Люйюнь — достопримечательности парка Сяншань