

В течение двух следующих дней Сэм проводила набор сотрудников и предлагала новые позиции из меню постоянным клиентам.

Одной из постоянных клиенток была Карен. Эта 16-летняя девушка подрабатывала летом в продуктовом магазине. Она каждый день рано вставала и шла на работу. По дороге к ее работе находилась красиво оформленная кофейня. Недавно она зашла в нее осмотреться, там были неплохие напитки.

Сегодня она снова решила зайти. Кафе, как обычно, встретило ее уютным дизайном и тихой фоновой музыкой. Карен подошла к стойке, перед которой уже стояло пара человек, ожидающих свой заказ. Когда подошла ее очередь, девушку встретила улыбчивая бариста.

"Доброе утро! Что желаете?" - с теплой улыбкой спросила бариста.

"Мне одно эспresso и печенье, пожалуйста", - ответила Карен.

"Он будет готов через минуту. Сегодня мы представляем два новых продукта. При приобретении какой-либо продукции в кафе, в подарок идет любой из двух вариантов на выбор. Акция действительна только один раз. Пожалуйста, ознакомьтесь с меню и скажите, что Вы хотите выбрать", — с энтузиазмом проинформировала бариста.

Карен была несколько удивлена, но согласилась, ведь это было бесплатно. А кто не любит получать подарки? Она посмотрела меню, немного подумала и выбрала горячий чай с молоком.

Получив свой заказ, Карен вышла из кафе. По дороге она ела печенье, запивая его горячим эспresso. Допив кофе, она посмотрела на стакан чая с молоком и сделала глоток. Почувствовав вкус напитка, она замерла от неожиданности. Ей показалось, что это был один из лучших напитков в ее жизни.

Девушка одним глотком выпила весь чай, и когда он закончился, она была так ошарашена, будто ее пыльным мешком по голове ударили. Все о чем она могла думать всю свою смену в продуктовом магазине, это о том, что она хочет прийти в кофейню и купить еще один стакан чая с молоком.

Подобные сцены продолжали происходить и с другими клиентами кафе. После добавления новых позиций в меню, только за первый день кофейня получила прибыль в размере 700 долларов. И это с учетом той промоакции, которую они организовали

Тео знал, что с завтрашнего дня начнется новый этап развития его кафе.

Он проверил прибыль за день и отчет о прибыли суммарно за месяц, начиная с момента ребрендинга*. Согласно данным, которые представила ему Саманта, они получили более 10 000 чистой прибыли**, даже с учетом зарплаты и дополнительных счетов. Результат был потрясающим.

По сравнению с тем, что было в кафе еще только месяц назад, это был резкий скачок вперед.

"Держу пари, предыдущий владелец кусает локти от злости, завидуя нашему успеху", —мысленно усмехнулся Тео.

У парня было более чем достаточно денег, чтобы открыть новый филиал, но он хотел сначала сделать кофейню более известной. И только потом на шлейфе известности открыть новый

филиал.

Но и сейчас, держа руку на пульсе, он уже попросил Сэм заняться поиском мест для открытия филиала и анализом рынка.

"Система, статус", — мысленно приказал Тео.

[Динь!

Имя: Теодор Грей

Уровень 3 (0/600)

Возраст: 18 лет

Наличные: 29 500 долларов США => 26 500 долларов США.

Собственные коммерческие компании:

100% акций — кофейня Blue Cloud (\$11000 => \$14000)

Атрибуты:

Сила: 10,3

Интеллект: 14

Энергия: 8,5

Очарование: 14

Свободные очки: 0

Навыки и умения:

Управление бизнесом - Уровень 5 (950/2000): способность вести бизнес к успеху.

2. Еда и напитки — Уровень 3 (450/600): знания, позволяющие создавать и доводить до совершенства еду и напитки.

(Пассивный эффект: увеличение количества клиентов в сфере питания на 2%)]

"Благодаря моим занятиям спортом и правильному питанию, увеличились не только показатели силы, но и энергии. Обаяние тоже увеличилось, пожалуй, здоровое питание и физические нагрузки и тут поспособствовали. Еще несколько дней и я смогу повысить свой навык еды и напитков. Успею еще до завершения квеста", — подумал Тео.

В течение следующих нескольких дней кофейня "Blue Cloud" стала очень знаменита. Каждый раз, когда какой-нибудь случайный прохожий заглядывал в кафе, он мог увидеть длинные очереди. И людей, которые наслаждались напитками и едой или ждали их.

Всего через 3 дня после запуска нового меню, Тео успел выполнить первую часть квеста.

[Динь! Поздравляем с завершением миссии «Хочу больше прибыли!!»]

[Производится выдача наград...]

[Динь! Поздравляем! Вы получили 20 000 долларов на свой банковский счет]

[Динь! Поздравляем! Вы получили необходимый опыт. Уровень повышен.]

[Динь! Поздравляем! Ваш уровень знаний еды и напитков повысился до 5-го уровня]

[Динь! Поздравляем! После получения 3-го уровня Вы разблокировали 1 Счастливый лотерейный билет и получили 4 очка атрибутов]

Тео был очень доволен. Он лежал на своей кровати, привыкая к новой информации, пришедшей с повышением уровня.

Он не обратил ни малейшего внимания на количество полученных денег, сосредоточившись на других наградах. Особенно его заинтересовал лотерейный билет. Если билет был именно тем, о чем он думал, то награда была просто шикарной.

"Система, что такое "счастливый лотерейный билет"? " — мысленно спросил Тео.

[Счастливый лотерейный билет— это системный инструмент, с помощью которого хозяин благодаря удаче может получить навыки, знания или предметы.]

"Боже мой! Это невероятно!", — закричал он.

"Система, я хочу использовать "Счастливый лотерейный билет"", — с жаром воскликнул Тео.

[Начинаю крутить Колесо Фортуны...]

Тео увидел, как из воздуха появилась вращающаяся рулетка с тысячами написанных на ней возможных выборов.

Примерно через 1 минуту рулетка остановилась.

[Динь! Поздравляем! Вы получаете ранг гроссмейстера боевых искусств]

*Ребрендинг – это когда кафе устаревает и решает что-то изменить для дальнейшего привлечения клиентов. (Они могут изменить логотип, дизайн, меню и все что захотят, для достижения нужного результата.)

** Чистая прибыль – это прибыль, из которой уже вычли дополнительные расходы на материалы, зарплату и проч. То есть, по факту, это та сумма, которую в итоге получает владелец на свой расчетный счет после оплаты всех счетов и налогов.

*** Также заменила показатель "живучесть" на "энергию", так как стало понятно, что здесь это больше подходит.