

Чэнь Чэн с удивлением перевела взгляд и увидела, что на базе действительно появилась новая комната. Это была [Тюремная каторжная комната], и ее цена покупки на удивление равнялась нулю, а рядом с ней появилось очень грубое описание:

[Если вы кого-то ненавидите, запирайте его в этой комнате. Это гарантированно изменит их взгляды.]

А в комнате только кровать и большое колесо для хомяка!

Чэнь Чэн прыснула со смеху, когда увидела это. Она нажала на «колесо хомяка», и над ним появилась строка: [Экологически чистая энергия в условиях постапокалипсиса, вы этого заслуживаете!]

Чэнь Чэн рассмеялась еще громче. Эта игра просто потрясающая!

Закончив смеяться, Чэнь Чэн догадалась, что эту комнату дали бесплатно, потому что она, вероятно, была частью награды за отражение нападения. И ее можно легко пропустить, если быстро выбрать один из первых трех вариантов.

Она купила [Тюремную каторжную комнату] и с удовольствием наблюдала, как девочки связывают пойманных «хомячков» в клубок и бросают в комнату одного за другим.

Хомяки вырабатывают электричество, ПОЕХАЛИ!

Пусть эти ублюдки пройдут трудотерапию, ведь заставить преступников бегать кругами — это самый правильный способ перевоспитать их!

В тот вечер Чэнь Чэн, как и планировала, отправилась на ночной рынок.

Большинство людей, которые приходили сюда, были жителями их района. Поскольку Чэнь Чэн планировала заработать на своем ларьке, она, естественно, должна была сначала осмотреться.

Лучшее место на ночном рынке уже было занято несколькими небольшими тележками с едой. Чэнь Чэн присмотрелась и обнаружила, что они в основном продают еду с сильным ароматом дыма. Половина людей сидела за прилавками и ела, а другая половина брала еду на вынос.

Летом большинство людей, обливаясь потом, открывали бутылку пива или кока-колы, выпивали ее и шли домой с сильной отрыжкой.

Однако среди них было несколько девушек, которые, похоже, хотели сесть и поесть, но у хозяина не было напитков на их вкус, поэтому они некоторое время колебались и в конце концов решили собрать вещи и отправиться домой.

Она провела исследование рынка и теперь примерно представляла, чего ожидать.

Когда она вернулась домой, в соседней комнате все еще шумели, но на сердце у Чэнь Чэн было спокойно: она знала, что станет делать, если захочет начать фруктовый бизнес.

Причина, по которой она выбрала фрукты, заключалась не в том, что их продажа приносит самую высокую прибыль, а в том, что она не могла позволить себе рисковать. Сестра Ма сказала, что поможет продать излишки товара. Такие мелкие товары, как чехлы для телефонов и носки, требовали капиталовложений. Если бы она потеряла деньги, то не смогла бы свести концы с концами. Кроме того, она заметила, что большинство ларьков на ночном рынке были продуктовыми. Те несколько ларьков, что продавали носки, в основном придерживались стратегии низких цен и высоких продаж.

Когда Чэнь Чэн была на ночном рынке, она видела нескольких фермеров, которые продавали фрукты со своих грузовиков. Она не могла перебить их цены на яблоки и груши. Невозможно найти цену ниже, чем у них, а она не хотела вступать в конфликт со старшими. Поэтому относительно лучшим выбором были популярные среди молодежи западные фрукты.

Чэнь Чэн провела исследование и наконец сузила ассортимент до нескольких видов фруктов. Перед сном она сделала заказ на Таобао.

Хотя оборот фруктов происходит быстро, они все равно требуют инвестиций. В душе Чэнь Чэн все еще нервничала, и ее плохое душевное состояние на следующий день было видно невооруженным глазом. Когда она пришла на работу, сестра Ма выловила ее и спросила:

— Чэнчэн, почему ты выглядишь такой вялой?

Чэнь Чэн неловко улыбнулась и ответила:

— Я вчера купила фрукты на Таобао и очень волнуюсь, что могу потерять деньги.

Услышав это, сестра Ма засмеялась.

Она наблюдала за девушкой, удивляясь, почему та молчит уже два дня, и была немного расстроена, думая, что та просто разыграла ее. В бизнесе важно сделать первый шаг. Если ты не можешь воспользоваться возможностью в подходящее время, будет еще сложнее захватить рынок, когда другие продавцы обретут постоянных покупателей. Эта девушка одна, даже если она захочет конкурировать, то не сможет соперничать с местными жителями. Сестра Ма думала, что она собирается отступить, но теперь, услышав слова девушки, она улыбнулась и

спросила:

— Какие фрукты ты купила? Я опубликую в своих соцсетях информацию о твоём ларьке.

Чэнь Чэн улыбнулась и перечислила:

— Авокадо, йогурт, джекфрут, арбуз...

— Они тяжелые! — сестра Ма была удивлена, когда услышала это. Она посмотрела на маленькую фигурку Чэнь Чэн и спросила: — Ты сможешь перенести их все сама?

— Я подсчитала, — сказала Чэнь Чэн с улыбкой. — Из авокадо получается сок. Прибыль за стакан составляет не менее десяти юаней. Порция джекфрута может принести больше десяти юаней. Арбуз стоит немного меньше, но, если он будет плохо продаваться, из него тоже можно сделать сок...

Когда сестра Ма слушала, как Чэнь Чэн объясняет ценообразование и прибыль, она почувствовала себя тронутой. Посмотрев на молодую бледную девушку, она с улыбкой сказала:

— Хорошо, я могу подвозить тебя несколько дней.

— А? Сестра Ма?

Глаза Чэнь Чэн расширились: «Если она будет возить меня, то, возможно, ей придется ждать со мной почти всю ночь, так что она действительно оказывает мне много услуг!»

Чэнь Чэн смущенно покачала головой и робко возразила:

— Сначала я не планировала покупать так много. Я собиралась одолжить небольшую тележку у руководства нашего кондо. Как я могу беспокоить тебя по поводу транспорта?

— Я сказала, что сделаю это, значит, я это сделаю. Не будь со мной так вежлива. Я буду считать это тренировкой и даже смогу помочь тебе, когда буду там, — искренне рассмеялась сестра Ма. — Тем более я сама подтолкнула тебя к созданию ларька, так что я помогу тебе, пока ты не освоишься.

Чэнь Чэн даже расчувствовалась, и ее глаза покраснели от возбуждения.