

Розділ 1

«**З**нижка 50%!»

Пол Вайт дивився на велику червону вивіску й не міг зрозуміти: у який момент мрії завели його не туди? «Ще одного такого дня я просто не витримаю», — подумав він. Але зробив ковток свіжозмеленої заварної кави, глибоко вдихнув, поправив синій формений піджак і зайшов у магазин текстилю мережі «Ханна».

За стінами крамниці простяглося місто Бока-Ратон, а всередині то тут, то там ясніли червоні таблички — немов дітлахи великої вивіски на вході. Пол працював керівником магазину і покладав великі надії на успішні продажі. Та черги біля кас були не довші, ніж зазвичай, а гори продуктів на розпродажі лежали майже неторкані. Знижувати ціни — цього явно було замало. Пол провів рукою по посрібленому сивиною волоссю і стенов плечима.

Що ще зробити?

Магазин ніколи не міг похвалитися космічними успіхами, але сьогодні вранці Пол отримав місячний звіт. Його крамниця у Бока-Ратоні впала на восьме місце за прибутковістю — серед

десяти магазинів мережі в їхньому регіоні. Для Пола це стало своєрідним антирекордом.

Він спробував струсити із себе неприємне відчуття й узявся обходити три з половиною тисячі квадратних метрів торгової площі: шість відділів під його керівництвом. Проминув акуратно викладені простирадла й перини в сині та зелені цятки. На мить зупинився оглянути встановлений у залі макет ванної кімнати, на стінах якої висіли пухнасті рушники в людський зріст, а поруч — халати. Навпроти розміщувався кухонний текстиль: рушнички з фартухами, а поруч — столи з наборами скатерок, тканинних серветок і підстилок у жовтогарячих осінніх кольорах. У відділі килимів красувалися кольори й текстури з усього світу, а далі висіли штори білих, золотих і срібних відтінків.

У магазині завжди були найрізноманітніші товари, і Пол стежив за тим, щоб вони були гарно виставлені. Намагаючись задовольнити очікування покупців, він ініціював робочий план, за яким товари в крамниці викладали вдвічі частіше, ніж на вітрині. Покупцям пропонували привабливі ціни й різні програми промоції, але продажі стояли на місці. Невже тут можна ще щось зробити?

Чемно привітавшись, пройшов молодий стажер. Пол відповів на привітання, широко усміхнувшись, але про себе відзначив: якщо не вдасться підвищити продажі, то доведеться звільнити персонал. Цього він зовсім не хотів, але скоротивши одного продавця, можна було б зекономити зо двадцять тисяч доларів на рік. Пол роззирнувся й відзначив, що хоча зараз іще не передсвятковий метушливий сезон, але всі продавці зайняті. Якщо когось втратити, частина продажів

опиниться під загрозою. Магазин працює з цілком раціональними витратами на робочу силу.

То що ще зробити?

— Перепрошую, міс, — почув Пол голос старшої леді в окулярах із золотою оправою: та, показуючи на каштанову скатерку, зверталася до Жанін, менеджерки відділу. — У вас є така сама, але завдовжки півтора метра?

— Боюся, що ні, — відказала Жанін. — Але залишилися дві двометрові цього кольору. Півтораметрова є тільки синя й бежева. Може, оберете котрийсь із цих кольорів? Може, вам запропонувати скатерку з іншим візерунком?

— Ні, дякую. Це для сестри, а її улюблений колір — каштановий.

Старша леді вже розвернулася, щоб іти геть, але Пол поспішив їй навперейми.

— Перепрошую, мадам, — м'яко заговорив він, намагаючись не нависати над жінкою своїм майже двометровим зростом. — Може, я зможу вам допомогти. Дозвольте, я перевірю, чи не можна замовити потрібну вам скатерку з найближчого магазину нашої мережі.

Леді погодилася, і Пол зателефонував у крамницю в Бойнтон-Біч.

— Гері, у вас є каштанові скатерки, серія KTL 1860? Півтораметрові.

— Дай-но гляну, — прогугнявив Гері, і Пол почув, як той гукає до працівників. — Так, є, але тільки одна лишилася.

— У мене тут клієнтка, яка хоче купити скатерку. Ти не міг би мені надіслати товар?

— Вибач, Поле, не вийде.

— От тобі й співпраця, — з гіркотою в голосі мовив Пол і закотив очі.

— Хочеш поговорити про співпрацю? То давай, замість просити мене слати скатерку, надішли мені клієнтку. І не буде всіх цих сварок.

Розчарований словами колеги, Пол вирішив спробувати щастя в іншому місці. Зателефонував Роджеру, начальникові регіонального складу. Його донька вчиться в одній школі з донечкою Роджера, і сім'ї швидко потоваришували.

— Привіт, Роджере. Вибач, що турбую, у мене запит. Ти не міг би надіслати мені скатерку серії КТЛ 1860?

— Звісно, Поле. Додам до твоєї наступної поставки в середу.

— Дякую, Роджере. Дай тільки перепитаю в клієнтки.

Пол повісив слухавку й повернувся до старшої леді.

— Мадам, радий повідомити, що потрібна вам скатерка буде в нас у середу, — сказав він з найприємнішою усмішкою, яку тільки зміг із себе витиснути.

— Ну, не знаю, — прохолодно відповіла жінка, — я по середах зайнята, та й не хочу залишати купівлю подарунка на останній день. Може, якщо знайду час, то заїду.

Пол у розпачі дивився, як клієнтка виходить з магазину, і подумки сварив себе за те, що взагалі втрутився. Стало тільки гірше, він загнав себе у так звану пастку-22, логічний парадокс. Ця леді тепер майже напевно не прийде по скатерку. Значить, товар просто лежатиме і стане неліквідним. А він же й так організував розпродаж, щоб позбутися купи таких неліквідів — майже або й зовсім не отримавши від них прибутку. Немає сенсу захищувати крамницю товарами, яких швидко не розбирають. Та якщо Пол не замовить скатерки, а старша леді все ж прийде, то він розчарується так, що втрачено буде не тільки нагоду продати товар, а й узагалі клієнтку. Що обрати: ризик отримати неліквідний товар чи ризик втратити продаж? Ця дилема виснажувала. Не дивно, що

продажі в магазині не ростуть. Якби ж то знати, що саме захочуть купити люди...

Пол знову набрав Роджера.

— Надішли мені, будь ласка, скатерку. Як доберуся до стола, оформлю окреме замовлення. Сподіваюся, хтось її таки купить. — Пол трохи помовчав. — Роджере, а в тебе на складі часом немає магічної кулі, щоб проорокувати майбутнє?

— Я просив керівництво надіслати мені дві штуки, але вони сказали, що доведеться почекати, — усмішка аж бриніла у Роджеровому голосі.

Пол повісив слухавку і знову запитав себе, чи можна ще щось зробити для підвищення прибутковості магазину. Відповідь була проста: «Ні». Продаж або неліквід — цю дилему здатна вирішити хіба магічна куля.