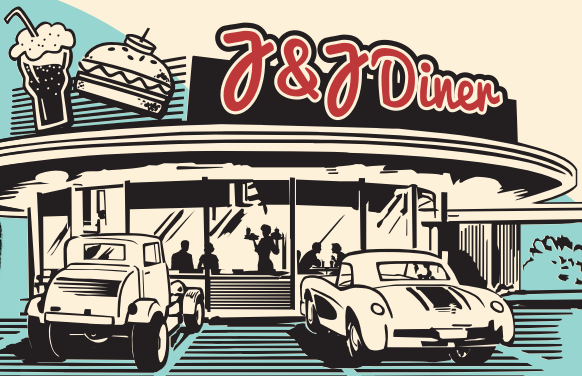
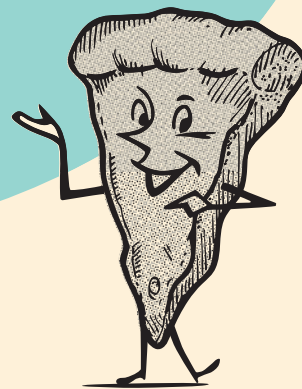


Вы всё еще
готовите?
Тогда Splotter
идёт к вам!



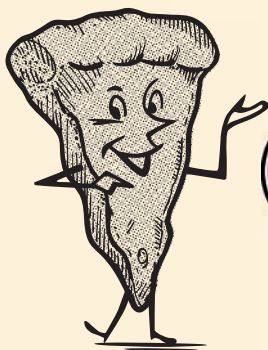
FOOD CHAIN

Magnate



Правила





FOOD CHAIN

Magnate



Об авторах

**Акулы
ресторанного
бизнеса**

Авторы игры: Jeroen Doumen, Joris Wiersinga

Иллюстрации: Ynze Moedt, Iris de Haan

Перевод правил: Birgit Hugk, Torsten Hintz, Evgeny Morkvoin

Издатель: Splotter Spellen, The Netherlands, info@splotter.nl, <http://www.splotter.nl>

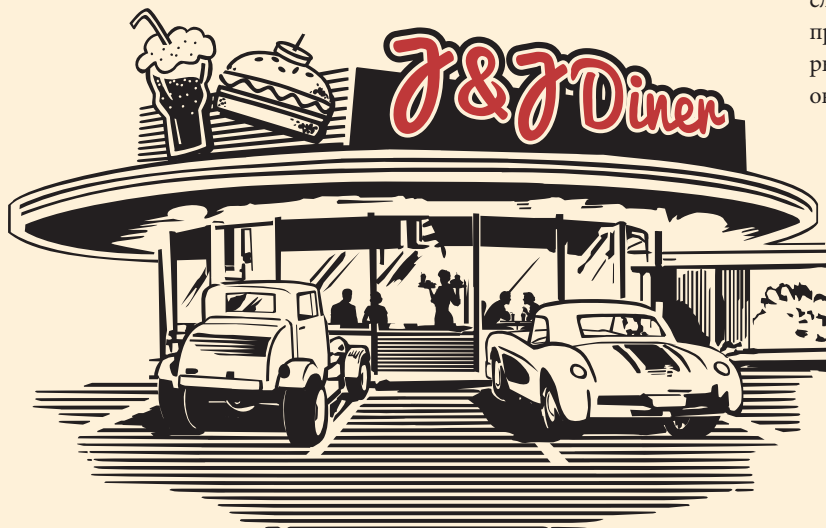
Тестирование: Dan Blum, Eric Brosius, Ed Bryan, Nora Ghaoui, James Hayward, Gil Hova, Trisha Huang, Wei-Hwa Huang, Joe Huber, Larry Levy, Ian Mackey, Roel van Meerendonk, Mirjam Molenkamp, Douwe Mulder, Gerard Mulder, Kent Neumann, Steffan O'Sullivan, Joe Rushanan, Alan Stern, Tucker Taylor, Bartel van der Veek, Henriette Verburg, Roel Vinkenvleugel, Stefan Wegner, Arthur Zonnenberg. Приносим извинение, если мы забыли включить вас в этот список или написали имя не правильно. Особая благодарность Ragnar Krempel и Bianca van Duijl, которые тестировали игру тестировали игру по несколько раз на дню почти каждое воскресенье на протяжении трёх лет! Без них мы бы никогда не создали эту игру.

© Splotter Spellen BV, Woerden, 2015.

Издание 3-ие, исправленное.

— “Лимонад? Они хотят лимонада?! Куда катиться этот мир?.. Организуйте рекламу бургеров на всех каналах каждые 15 минут. В конце концов, мы – Дом Истинных Бургеров, а не ресторан здорового питания для хиппи. И поместите рекламный щит рядом с новым домом на углу: пусть каждую секунду, что его жители проводят в своём шикарном саду, они мечтают о пиве!”. Новый менеджер дрожал под строгим взглядом генерального директора, пытаясь вежливо возразить руководству, но... — “Что вы пытаетесь мне сказать? Мало сотрудников, так вам доложил начальник отдела кадров? Ну, так наймите больше людей! И обучите их! Главное, чтобы вы не делали, не платите им реальную зарплату. Я не для того пошёл в бизнес, чтобы стать нищим. Да, и увольте нашего менеджера по скидкам, она только прожигает мои деньги. С этого момента мы продаём изысканные бургеры: то же самое дерьмо, только в два раза дороже. Позовите сюда моего директора по маркетингу!”

Акулы ресторанного бизнеса – это сложная стратегическая игра о строительстве сети предприятий быстрого питания. Во главе угла развитие вашей компании, с помощью механики распределения ресурсов, которые представлены специальными картами (персоналом). Игроки конкурируют между собой на случайно созданной карте города, закупая, рекламируя и продавая фаст-фуд, а также борясь за ключевых сотрудников на рынке труда. От 2-5 подготовленных игроков она потребует около 2-4 часов свободного времени.





1 коробка с игрой



1 книга правил



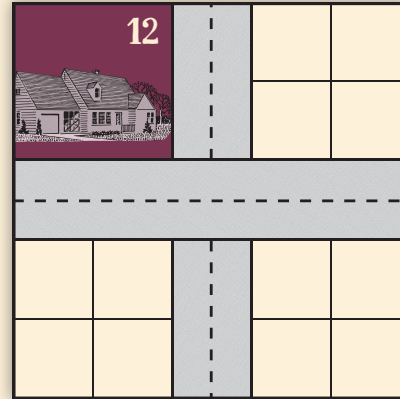
5 меню на немецком



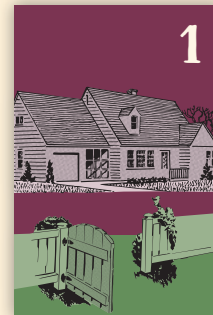
5 меню на английском



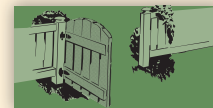
1 планшет порядка хода



20 плиток города



8 жетонов домов



8 жетонов садов



16 жетонов маркетинговой кампании: 6 рекламных щитов, 4 почтовых ящика, 3 самолета и 3 радиовышки



16 пронумерованных маркеров "занятости"



3 ресторана для каждого игрока



1 маркер порядка хода для каждого игрока



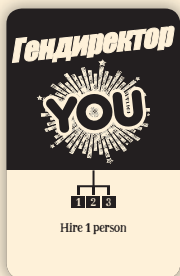
222 карты сотрудника



84 карты достижений



18 карт резерва банка



6 карт генерального директора



Набор бумажных денег



ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Каждый из участников начинает игру как самостоятельный предприниматель и создаёт свою сеть ресторанов быстрого питания. Для этого вам придётся нанять и обучать сотрудников, которые представлены картами, а также управлять процессами внутри компании, которой придётся вести бизнес на случайно сгенерированном поле. Игра продолжается до тех пор, пока в банке не закончатся деньги (два раза), а победа достанется самому богатому из игроков.

Каждый раунд в игре состоит из нескольких фаз. Некоторые из них поддерживают одновременность хода, другие же требуют чёткого соблюдения очередности.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Карты сотрудника: на этих картах изображён человек, а текст под картинкой описывает, чем он будет заниматься в вашей компании. Вы можете нанять сотрудника, если в левом верхнем углу карты есть символ ▶. Если же на карте присутствует символ 📄, то этому сотруднику требуется платить заработную плату. Те из сотрудников, что могут повысить свою квалификацию, содержат варианты будущих профессий в левой нижней части карты. У некоторых карт вместо этого в левом нижнем углу находится символ 1x – это ключевые посты в компании – каждый игрок может владеть только одной копией такой карты. Кроме того, на ряде карт, в правом верхнем углу, вы можете найти символ "диапазона", который следует отсчитывать или по дорогам, или на цепелине.

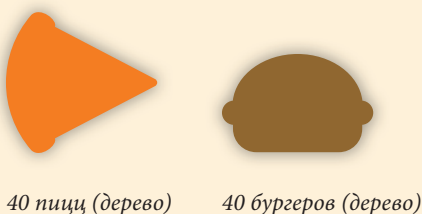
Свободный слот: позиция в структуре компании, в которой может быть размещён сотрудник.

Диапазон: количество раз, когда вы перемещаетесь в другую плитку. Обычно диапазон отсчитывается по дорогам, если у карты нет символа 🚶.

Ресторан: У каждого игрока есть три ресторана, площадью 2x2 клетки каждый. Одна из клеток отмечена как вход в ресторан дверями в его углу. Если Вы должны посчитать диапазон от ресторана, всегда начинайте считать от его входа.

Плитка города: квадратный элемент города, площадью 5x5 клеток, который вы можете найти в коробке с игрой. Первоначально, на плитке могут находиться дороги, автоматы с напитками, дома или же свободное пространство.

Еда и напитки: Деревянные фишки символизируют еду (бургер и пицца) и напитки (газировка, лимонад и пиво). Если они размещены в доме, то это показывает спрос. Когда фишка помещается в маркетинговую кампанию, она обозначает тип и продолжительность рекламы. В руках игрока же они обозначают соответствующий запас продуктов. Напитки также могут быть изображены на карте – это точки, в которых закупщики могут приобретать подобные напитки.



ПОДГОТОВКА К ИГРЕ

ПОДГОТОВКА КАРТ

Выложите карты сотрудников и достижений в стопки, как это показано на рисунках ниже.


Разложив их подобным образом, вы сможете легко проследить пути повышения квалификации, а также понять какие карты рискуют закончиться.

Удалите из каждой стопки карт сотрудников, отмеченных символом **1k**, столько карт, чтобы их итоговое количество соответствовало значению в таблице ниже:


число игроков	число карт 1k	Недоступные щиты	Размер города
2	1	#12, #15, #16	3x3
3	1	#15, #16	3x4
4	2	#16	4x4
5	3	Нет	5x4

Уберите рекламные щиты, перечисленные в таблице выше, назад в коробку.


Каждый трёх сотрудников за ход
+ 2 Менеджера-стажера




Первое обучение сотрудника
\$15 скидка на зарплату




Размещён первый рекламный щит
Нет зарплаты маркетологам; Бесконечные кампании



Первый излишек еды/капитков
Холодильник, который хранит 10 продуктов




Приготовлен первый бургер
+1 повар бургеров




Первая реклама бургеров
+ \$5 за каждый проданный бургер




Разыграна первая официантка
Каждая официантка +\$2



Приготовлен первая пицца
+1 повар пиццы



Первая реклама пиццы
+ \$5 за каждую проданную пиццу



Первые \$20 наличных
Можно смотреть карты резерва



Разыгран первый посылочный
Все закупщики: + 1 напиток с источника




Первая реклама напитков
+ \$5 за каждый проданный напиток



Первые \$100 наличных
Гендиректор работает как финдиректор. Нельзя нанимать финдиректора




Разыгран первый грузчик
Закупщики получают +1 диапазон




Первая авиареклама
Работает как +2 свободных слота при определении очередности



Первая Скидка
Цена -\$1



Первые \$20 зарплат
Можно использовать нескольких тренеров для одного сотрудника

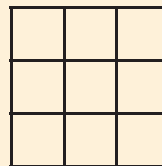


Первая радио-кампания
Ваши вышки рекламируют 2 продукта за ход вместо одного

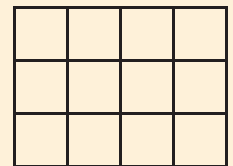


РАСКЛАДКА ГОРОДА

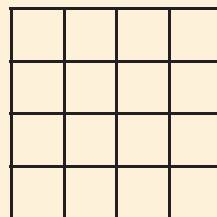
Создайте город, произвольно выбирая плитки города, предварительно повернув каждую из них случайным образом прежде, чем поместить её на карту. Количество используемых плиток города зависит от числа игроков, что указано в таблице выше и на рисунке справа.



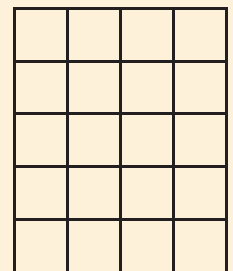
2 игрока



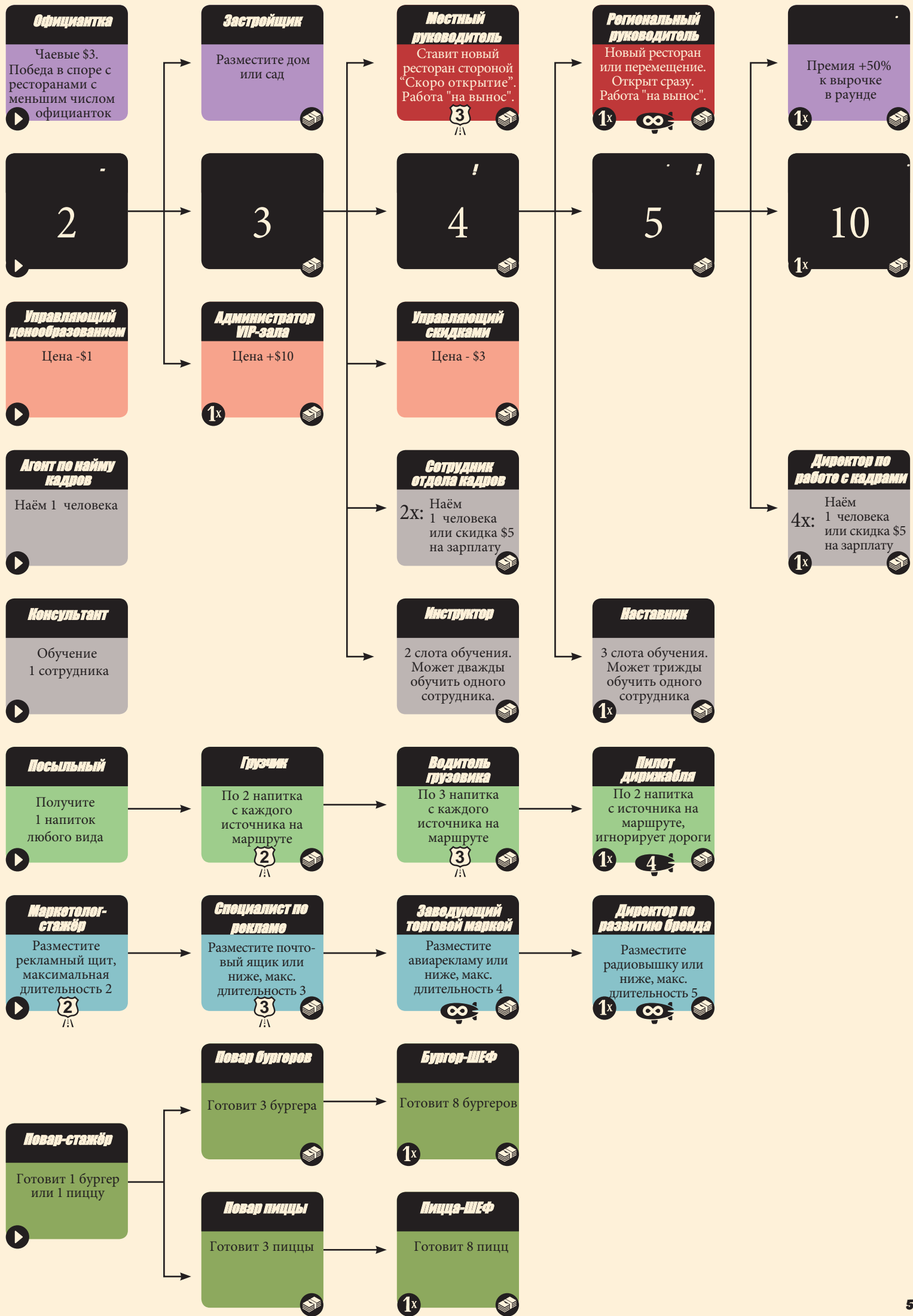
3 игрока



4 игрока



5 игроков



НАПОЛНЕНИЕ БАНКА

Поместите в банк по 50\$ за каждого игрока, принимающего участие в партии. Используйте соответствующее количество банкнот меньшего номинала для большего удобства. Оставшиеся деньги отложите пока в сторону.

В начале игры игроки не получают никаких денег.

МАРКЕРЫ ИГРОКА

Каждый игрок выбирает одну из доступных сетей ресторанов быстрого питания. Он получает карту "генерального директора", 3 ресторана соответствующе вида и набор из 3 карт резерва банка.

НАЧАЛЬНЫЙ ПОРЯДОК ХОДА

Соберите маркеры порядка хода, выбранных на предыдущем этапе, сетей ресторанов быстрого питания, и перетасуйте их. Случайным образом разместите эти маркеры на планшете порядка хода.

РАЗМЕЩЕНИЕ ПЕРВЫХ РЕСТОРАНОВ

Каждый игрок должен разместить на поле свой стартовый ресторан.

Начиная с игрока, который ходит последним, и заканчивая первым, каждый игрок должен разместить на поле свой ресторан или сказать "пасс". Если хотя бы один игрок пасанул, происходит второй этап размещения ресторанов, начиная на этот раз с первого игрока. Игроки, которые уже разместили свой ресторан, не принимают в нём участия. Игроки, которые не разместили ещё свой ресторан, теперь должны сделать это и не могут сказать "пасс".

Существует несколько ограничений на начальное размещение ресторанов:

- Рестораны должны полностью размещаться на пустых клетках, на которых нет других ресторанов, дорог, напитков или домов.
- Рестораны нужно размещать так, чтобы его вход граничил с клеткой дороги.
- Ресторан нельзя размещать так, чтобы его вход находился на той же плитке города, что и вход уже существующего ресторана.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Каждый игрок выбирает одну из своих карт резерва банка и все они помещаются в закрытую рядом с банком. Все остальные карты резерва банка необходимо убрать в коробку не глядя на них – сейчас они не будут использоваться в игре.

Карты резерва банка, которые были выбраны на данном этапе показывают сколько денег будет добавлено в банк, после того как в нём кончатся деньги. Чем больше число на этих картах, тем дольше продлится игра. В начале партии игроки не будут точно знать, сколько времени займёт игра, что делает выбор краткосрочных и долгосрочных стратегий более сложным.



ФАЗА 1. РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ

Все игроки одновременно выбирают, каких из своих сотрудников они будут использовать в этом раунде. Эти карты они помещают лицом вниз рядом с собой. Остальные карты также лицом вниз, откладываются в сторону. После того как все игроки выбрали своих сотрудников, они одновременно вскрывают карты, которые будут использованы в этом раунде – эти сотрудники заступают "на работу". Оставшихся сотрудников вы не можете использовать в этом раунде, хотя и можете повышать их квалификацию. Вам всё ещё необходимо платить им зарплату (если, конечно, вы не уволите их). Такие карты, что называется, отдыхают "на пляже".

Во время любой последующей фазы, любой игрок в любой момент времени может попросить посмотреть карты другого игрока. Это относится как картам "на работе", так и "на пляже".

Во время первого раунда, генеральный директор будет единственно картой размещённой в вашей компании. Генеральный директор всегда "на работе".

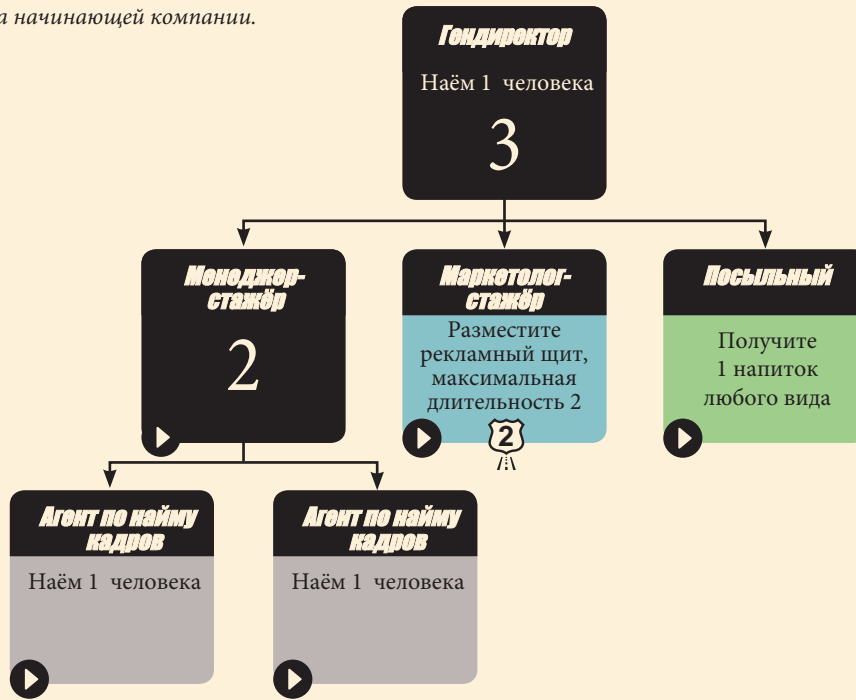
Во всех последующих раундах, после раскрытия карт "на работе", все они должны быть размещены в структуре компании. Карты размещаются в виде пирамиды. Каждого сотрудника нужно разместить под тем, кому он подчиняется. Вверху пирамиды располагается генеральный директор, который, как очевидно, никому не подчиняется.

Генеральный директор всегда присутствует в структуре компании. У него может быть до трёх сотрудников, которые ему подчиняются. Это обозначается 3 слотами (прямоугольниками) на карте генерального директора. Подчиняться генеральному директору могут как обычные сотрудники, так и менеджеры (черные карты). Каждый менеджер может иметь от 2 до 10 подчинённых, что указано на его карте. Подчиняться менеджеру могут только обычные сотрудники, но не другие менеджеры.

Если игрок непреднамеренно выбрал больше карт, чем он может разместить в структуре компании, то все карты кроме генерального директора отправляются на пляж. Этот игрок должен провести весь раунд только с генеральным директором "на работе".

После того как раскрываются карты резерва банка, генеральные директора могут получить или потерять возможность контролировать подчинённых. Дополнительный слот может использоваться как для обычных сотрудников, так и для менеджеров. Вы можете использовать карту резерва, чтобы отразить новое число свободных слотов у генерального директора.

Пример: структура начинающей компании.



ФАЗА 2. РАСПОРЯДОК ДНЯ

В этой фазе игроки выбирают свою позицию на планшете порядка хода. Игрок с самым большим числом свободных слотов в структуре компании делает это первым, затем это делает следующий игрок по числу свободных слотов и т.д. Свободные слоты – это места под генеральным директором или менеджером, которые не занимают карты сотрудников. Если у игрока есть достижение "Первая авиареклама", то оно считается за два дополнительных свободных слота при этом подсчёте.

Если у двух и более игроков одинаковое число свободных слотов, то первым свою позицию в раунде выбирает тот игрок, кто был впереди на планшете порядка хода в предыдущем раунде.

Игрок выбирает свою позицию, помещая соответствующий маркер своей компании в любое из доступных мест на планшете порядка хода. Обратите внимание, что в партии используется столько же мест, сколько и игроков. Таким образом, при игре втроём вы не можете выбрать четвертую позицию на планшете порядка хода.

ФАЗА 3. РАБОЧАЯ СМЕНА

В этой фазе каждый игрок выполняет свои действия в строгом соответствии с порядком хода. Игрок может совершить по одному действия за каждого сотрудника "на работе". Действия "управляющего ценообразованием", "управляющего скидками", "администратора VIP-зала", "финансового директора", "сотрудника отдела кадров", "директора по работе с кадрами" и "официантки" – обязательны. Действия всех других сотрудников – опциональны. Игрок должен завершить выполнение своих действий, прежде чем передать ход другому игроку. Доступные действия указаны на картах сотрудников.

Действия должны выполняться в порядке, указанном ниже, положение сотрудника в структуре компании не имеет никакого значения.

1. НАЁМ

Каждая компания всегда получает одно бесплатное действие найма, которое выполняет генеральный директор. Вы можете нанять дополнительных сотрудников при наличии соответствующих специалистов в структуре компании. За каждое доступное действие по найму вы можете завербовать одного нового сотрудника.

Вы можете нанимать людей только на начальные позиции (они обозначены символом ► в левом верхнем углу карты). Возьмите карту (карты), которые вы нанимаете, и добавьте их в стопку сотрудников, которые находятся "на пляже". Если какая-либо стопка сотрудников для найма заканчивается, вы не сможете их нанимать пока они снова не станут доступны на рынке труда. Однако вы можете нанять такую карту, если немедленно обучите её на следующем этапе данной фазы (поскольку фактически вам нет необходимости брать эту карту).

Действия по найму доступны на картах "агента по найму кадров" (1 раз), "сотрудника отдела кадров" (2 раза) и "директора по работе с кадрами" (4 раза). Обратите внимание, что неиспользованные действия вербовки у "сотрудника отдела кадров" и "директора по работе с кадрами" дадут скидку при выплате зарплаты в фазе 5.

2. ОБУЧЕНИЕ

Для каждого действия обучения в структуре вашей компании вы можете повысить одного сотрудника на один шаг по карьерной лестнице. Вы можете обучать только сотрудников, которые находятся на пляже, включая тех, что вы наняли в течение этого раунда. Сотрудники, которые в настоящий момент заняты "на работе" или занимаются рекламой не могут повысить свою квалификацию. Маркетологи, повара и закупщики – у каждого есть собственный путь по развитию. Все остальные сотрудники (не начальных позиций) могут повысить свою квалификацию из менеджеров (черные карты).

Большинство карт содержат несколько вариантов повышения квалификации. Например, "повар-стажёр" может быть обучен до "повара бургеров" или "повара пиццы". Карты, которые не содержат вариантов повышения квалификации, не могут быть обучены.

Верните карту, которую вы обучаете в соответствующую стопку резерва на рынке труда и возьмите карту новой профессии из резерва.

Обычно вы не можете обучать сотрудников, которых вы уже обучали в этом раунде, однако, есть исключения:

- "Инструктор" может обучить одну карту на две позиции;
- "Наставник" может обучить одну карту на три позиции;
- Если у вас есть достижение "Первые 20\$ зарплаты", вы можете использовать нескольких "консультантов", "инструкторов" и "наставников", чтобы обучить одну и ту же карту.

С другой стороны, "инструктор" (или "наставник") может разделить своё внимание между несколькими сотрудниками, например, обучив каждого на одну позицию.

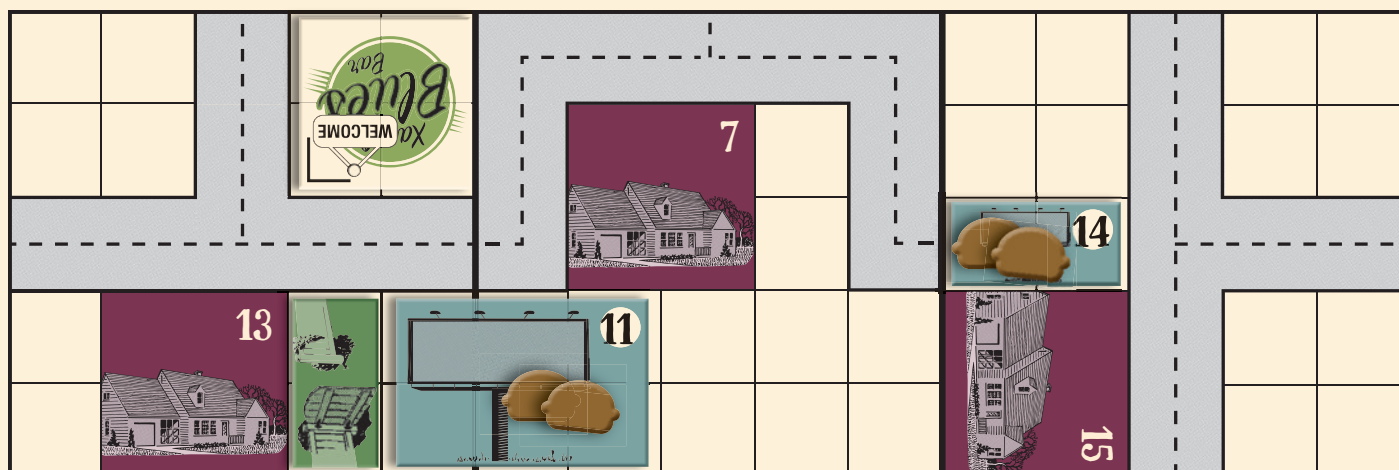
Вы не можете обучать сотрудников на позиции, карты которых закончились на рынке труда. Однако, если Вы используете многократное обучение сотрудника или наем и немедленное повышение, промежуточные карты могут быть недоступны.

У каждого игрока может быть только одна копия карты, отмеченная символом **1b**.

3. ЗАПУСК МАРКЕТИНГОВОЙ КАМПАНИИ

За каждого маркетолога в структуре вашей компании вы можете запустить в городе маркетинговую кампанию. В зависимости от типа маркетолога вы размещаете на поле рекламный щит, почтовый ящик, самолёт или радиовышку. Карта маркетолога также определяет диапазон и максимальную продолжительность кампании. После того как вы размещаете соответствующий маркер в должны выбрать, какой продукт собираетесь рекламировать.

Тип кампании: "Маркетолог-стажёр" может разместить только рекламный щит; "специалист по рекламе" может разместить почтовый ящик или рекламный щит; "заведующий торговой маркой" может разместить самолёт, почтовый ящик или рекламный щит; и "директор по развитию бренда" может разместить рекламу любого вида.



В этот раунд Блюз-бар Ксэнго разместил двух "маркетологов-стажёров" в структуре своей компании. Они могут разместить оба рекламных щита с номерами 11 и 14, как показано на картине выше. Для размещения рекламного щита 11 диапазон будет равен 0, поскольку он находится на той же плитке города, что и ресторан. Для рекламного щита 14 диапазон равен 2 (максимум для "маркетолога стажёра"), так как вам нужно дважды переместиться в соседнюю плитку

Диапазон: У каждого маркетолога есть определённый диапазон. Например, у "маркетолога-стажёра" диапазон 2. Это означает, что он может разместить рекламные щиты на свою собственную плитку (0), на смежную плитку (1) или на плитку в двух шагах от себя. Расстояние отсчитывается по дороге, которая связывает маркер рекламы и вход в ресторан. Вы можете выбрать любой из ваших ресторанов, от которого будете отсчитываться диапазон.

"Заведующий торговой маркой" и "директор по развитию бренда" не имеют ограничения диапазона. Они могут запускать кампании, даже не имея доступа в соответствующие области. Однако, размещая рекламный щит, почтовый ящик или радио, его всё ещё необходимо располагать рядом с дорогой.

Продолжительность: Текст на карте маркетолога указывает максимальную продолжительность кампании, которую может начать маркетолог. Минимальная продолжительность кампании – 1 раунд. Например, у "маркетолога-стажёра" максимальная продолжительность 2, таким образом, он может начать кампанию, которая будет идти 1 или 2 раунда. Маркетинговые кампании никогда не могут закончиться преждевременно.

Размещение кампании: Рекламные щиты, почтовые ящики и радиовышки должны быть размещены в пустые клетки на поле. Их необходимо располагать рядом с дорогой, которая используется для подсчёта диапазона до той плитки, где размещена рекламная кампания. Если маркер кампании находится сразу на нескольких плитках города, то для его размещения достаточно, чтобы хотя бы одна из занятых клеток, смежных с дорогой, находилась в диапазоне проводящего кампанию маркетолога. Обратите внимание, что в диапазоне должна находиться именно плитка, а не дорога, по которой вы отсчитываете расстояние.

Самолёты, в свою очередь, необходимо размещать рядом с полем. Они не должны быть связаны с дорогой и не зависят от диапазона. Самолёты имеют ширину 1, 3 или 5 клеток и должны быть помещены так, чтобы пролетать над соответствующим количеством рядов или колонок поля. Нельзя размещать самолёт так, чтобы он частично или полностью пролетал за пределами поля.

Несмотря на то Блюз-бар Ксэнго не может обсуживать дом номер 15, размещение рекламного щита 14 всё ещё может иметь смысл: добавление сада к дому 15 позже сделает его доступным по дороге.

Маркетинговую кампанию можно размещать так, чтобы в зоне её действия не попадал ни один дом.

Определение рекламного продукта: во время кампании вы можете рекламировать пиццу, бургеры или один из видов напитков. Чтобы отметить выбранный продукт, положите соответствующие фишки на маркер рекламной кампании, их число должно соответствовать продолжительности кампании.

Занятость маркетолога: После размещения кампании, отложите карту проводящего его маркетолога в сторону и положите на неё маркер "занятости". Число на этом маркере должно соответствовать проводимой маркетинговой кампании. Таким образом, данная карта будет недоступна, пока кампания не завершится. Пока маркетолог занят проведением маркетинговой кампании, он не требует место в структуре компании.

Если игрок получит достижение "**Размещён первый рекламный щит**", маркетинговые кампании, которые он будет размещать, не будут заканчиваться. Чтобы указать это, разместите на поле маркер маркетинговой кампании "бесконечной" стороной вверх с одной единственно деревянной фишкой рекламируемого продукта. Соответствующая карта маркетолога будет недоступна до конца игры и не вернётся на рынок труда или руку игрока.

4. ПОЛУЧЕНИЕ ЕДЫ И НАПИТКОВ

Если в структуре вашей компании есть сотрудники кухни или закупщики, вы можете взять из запаса соответствующие деревянные фишки, как указано на картах сотрудников. Храните полученную еду и напитки перед собой. Вы можете, при необходимости, использовать их в любом из ресторанов вашей сети.

Повар-стажёр: возьмите один бургер или пиццу.

Посыльный: возьмите один напиток (газировка, пиво или лимонад) по вашему выбору.

Повар и/или ШЕФ бургеров: возьмите соответствующее число бургеров, как указано на карте.

Повар и/или ШЕФ пиццы: возьмите соответствующее число пицц, как указано на карте.

Грузчик: Начиная с одного из входов в ваш ресторан, проложите маршрут по дороге диапазоном 2. Таким образом, маршрут может затронуть до трёх плиток, считая ту, где расположен ваш ресторан. Получите по 2 единицы соответствующего напитка за каждый символ напитка с любой стороны дороги на вашем маршруте. Обратите внимание, что маршрут должен проходить непосредственно рядом с символом напитка (по грани соответствующей клетке, а не углу), чтобы получить их. Если на плитке несколько символов с напитками, иногда у вас может получиться проложить маршрут, чтобы собрать напитки с каждого из них. Вы не можете совершать развороты во время движения по вашему маршруту. Завершать маршрут в каком-либо ресторане не нужно.

Водитель грузовика: Работает аналогично "грузчику", однако, его диапазон 3, и он собирает по 3 напитка с каждого символа, мимо которого он проезжает.

Пилот дирижабля: Начиная с одного из входов в ваш ресторан, проложите маршрут диапазоном 4, игнорируя дороги. Таким образом, маршрут может затронуть до 5 плиток, включая плитку вашего ресторана. Вы не можете использовать одну плитку дважды. Получите по 2 напитка за каждый символ напитка на плитках, над которыми вы пролетаете. Если на плитке присутствует несколько символов с напитками, вы можете получать напиток с каждого из них.

Если у игрока будет достижение "**Разыгран первый посыльный**", то каждый источник напитка станет приносить один дополнительный напиток. Посыльные также станут получать по два напитка одного типа, включая того посыльного, который и принёс это достижение.

Если у игрока есть достижение "**Разыгран первый грузчик**", его грузчики, водители грузовиков и пилоты дирижаблей получают один дополнительный диапазон.

5. СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ И САДОВ

Если в структуре вашей компании есть "застройщик", вы можете разместить новый дом в городе или добавить сад к уже существующему дому.

Размещение нового дома: новый дом можно разместить в любой пустой области города, если он будет соединён хотя бы с одной дорогой. Ограничения на диапазон отсутствуют, и вы можете выбрать любой из доступных домов в резерве.

Размещение нового сада: новый сад необходимо присоединить к дому, который напечатан на плитке города. Он должен соприкасаться с ним в 2 клетках, таким образом, чтобы в итоге получился дом площадью 2x3 клетки. Сад может быть размещён только на пустых клетках, а каждый дом может иметь не более одного сада. Поверните сад таким образом, чтобы было понятно к какому именно дому он присоединяется. Дома, которые были помещены на поле застройщиком, появляются автоматически вместе с садом и к ним нельзя пристроить другой.

6. РАЗМЕЩЕНИЕ ИЛИ ПЕРЕНОС РАСТОРАНОВ

Если у Вас есть "местный руководитель" или "региональный руководитель" в структуре компании, вы можете разместить новый ресторан или переместить уже существующий. Ресторан должен полностью располагаться на пустых клетках, которые не содержат иных элементов города. Его также необходимо поместить так, чтобы его вход был рядом с дорогой. Однако в отличие от начального размещения, вход может располагаться на плитке, на которой уже есть вход другого ресторана.

Местный руководитель: "местный руководитель" может разместить новый ресторан в диапазоне 3 плиток, отсчитывая по дороге от одного из имеющихся ресторанов сети. Напечатанный на новом ресторане вход должен соединяться с дорогой, однако, это не обязательно должна быть дорога, по которой был отсчитан диапазон. Новый ресторан помещается на поле стороной "Скоро открытие" вверх, он откроется только в конце раунда. Обратите внимание, что, пока "местный руководитель" активен, все рестораны вашей сети работают "на вынос" и получают вход в каждом углу маркера.

Региональный руководитель: "региональный руководитель" может разместить ресторан где угодно на поле, если его вход будет соединён с дорогой. Или же он может взять один из ваших ресторанов на поле и поместить его в любом другом доступном месте и/или повернуть его. Рестораны, которые размещает или перемещает "старший управляющий", активны незамедлительно (отсутствует период ожидания "Скоро открытие"). Обратите внимание, что, пока "региональный руководитель" активен, все рестораны вашей сети работают "на вынос" и получают вход в каждом углу маркера.

ФАЗА 4. ВРЕМЯ УЖИНА

Наступает вечер, и жители отправляются в рестораны, чтобы купить немного еды. Начиная с дома с самым низким номером и далее по возрастающей определите, где люди будут ужинать. Игроки в этой фазе не влияют на выбор жителей, сделайте всё в строгом соответствии с правилами в данном разделе.

Для определения будет ли дом покупать еду, и где именно, выполните следующие шаги:

0. Если на доме нет никаких фишек продуктов, его жители не отправляются ужинать.
1. Если на доме есть фишки продуктов, определите есть ли ресторанный сет, связанная с этим домом дорогой, которая может полностью удовлетворить данный спрос (всю еду и все напитки, что хотят жители). Например, если на доме находятся 2 бургера и пиво, нужна ресторанный сет, которая может обеспечить 2 бургера и пиво. Скажем, если у игрока есть только бургеры или один бургеры и одно пиво, жители попытаются найти место получше или вовсе останутся дома. Обратите внимание, что нет никаких ограничений на диапазон, однако, должна быть связь между домом и рестораном. Вы можете начинать маршрут на любой дороге, которая непосредственно примыкает к дому или его саду (к грани, но не углу). Если дом не связан ни с одним рестораном, жители останутся дома. Если только один ресторан удовлетворяет спрос жителей, то они отправятся ужинать именно туда.
2. Если существует несколько ресторанных сетей, которые могут полностью удовлетворить спрос дома, и соединены с ним дорогой, между ними начинается соревнование за интерес жителей. В расчёт принимается цена продуктов и расстояние до ресторана:
 - Стандартная цена за единицу каждого продукта (и еды, и напитков) составляет 10\$. Эта цена может измениться, если в структуре компании работает один или несколько "управляющий ценообразованием" (-1\$), "управляющий скидками" (-3\$) или "администратор VIP-зала". Достижение "Первая скидка" постоянно снижает цену каждой единицы товара в ресторанный цепи на 1\$. Например, если в структуре компании работает два "управляющих ценообразованием" и один "управляющий скидками", то цена единицы товара составляет 5\$. Обратите внимание, что бонусы ("финансовый директор", "Первая реклама бургеров" и т.д.) не изменяет цену единицы товара.
 - Для определения расстояние подсчитайте диапазон от дома до ближайшего ресторана нужной сети. Вам необходимо прокладывать маршрут по дороге и закончить его у входа в ресторан. Каждая граница плитки города, которую вы пересекаете, считается за один шаг. Например, дом на той же плитки, что и вход в ресторан будет считаться расстоянием 0, если они связаны дорого на этой плитке.
 - Сложите цену за единицу товара и расстояние. Жители поедут в тот ресторан, в котором эта сумма наименьшая. Обратите внимание, что количество жетонов спроса на доме не оказывает на этот результат никакого значения. Таким образом, они готовы пройти одно дополнительное расстояние, чтобы сэкономить 1\$ для каждого из товаров; 2 шага, чтобы сэкономить 2\$ и т.д.
3. Если у нескольких ресторанных цепей окажется одинаковая сумма (цена за единицу товара + расстояние), жители пойдут в ресторан с наибольшим числом "официанток" в структуре компании.

4. Если у двух и более ресторанных цепей также окажется и одинаковое число "официанток" в структуре компании, жители отправятся в ту ресторанный сет, которая располагается ранее на планшете порядка хода.

Ресторанный сет, которая была выбрана жителями для ужина, должна продать им еду и напитки. Сбросьте деревянные фишки продуктов, которые обозначают спрос данного дома, а также соответствующее число жетонов из запаса этой ресторанный цепи. Игрок получает деньги за каждую проданную таким образом единицу товара. Количество полученных денег равно цене за единицу товара в этой сети + бонусы, с различных достижений для каждого проданного товара.

Если у дома есть сад, то ресторанный сет получает удвоенную цену товара, за каждый проданный продукт. Обратите внимание, что сады не удваивают бонусы. Таким образом, итоговый доход от дома с садом составляет (2 x цена за единицу товара) + бонусы.

Поскольку порядок обслуживания домов зависит от их номера, может так произойти, что у ресторанный цепи продукты закончатся раньше, чем она сможет удовлетворить спрос более поздних домов. Их жители будут вынуждены искать еду в другом месте по правилам выше. В ряде случаев это может привести к тому, что им придется пройти весьма длинный путь или вовсе отказаться от покупок.

Пример. Игрок продаёт 1 бургер и 2 пива жителям дома с садом. У него есть карта достижения "Первая реклама бургеров", которая даёт ему бонус 5\$ за каждый проданный бургер. В его компании также работает "администратор VIP-зала", который поднимает цену единицы товара на 10\$. Таким образом, цена единицы товара составляет: $10\$ + 10\$ = 20\$$. Сад удваивает этот доход: $2 \times 20\$ = 40\$$. Теперь добавляется бонус 5\$ за каждый проданный бургер, итого он приносит 45\$. Бонусы за проданные напитки отсутствуют, поэтому доход с них равен цене за единицу каждого продукта (20\$), которая удваивает благодаря саду. Итого 40\$ за каждое пиво. Таким образом, совокупная прибыль составит $45\$ + 2 \times 40\$ = 125\$$.

Официантки: После обработки всех домов, каждая ресторанный сет получает 3\$ (или 5\$, если у неё есть достижения "Разыграна первая официантка") за каждую "официантку" в структуре компании.

Финансовый директор: После этого каждая ресторанный сет, у которой есть "финансовый директор" в структуре компании (или достижение "Первые 100\$ наличных") получает 50% премию ко всей выручке (включая чаевые "официанток"), что она получила в этом раунде (с округлением вверх).

Если в какой-то момент во время этой фазы в банке будет недостаточно средств, чтобы покрыть весь полагающийся ресторанный сети доход, происходит исчерпание банка, и открываются карты резерва (смотрите пункт исчерпание банка). Если исчерпание банка происходит во второй раз, это означает окончание игры в конце этой фазы и, таким образом, в этом раунде не будет выплачиваться зарплата.

Исчерпание банка (в 1-ый раз): Вскройте карты резерва, которые были выбраны игроками в начале партии. Просуммируйте указанные на этих картах денежные суммы и добавьте такое количество наличных в банк.


На каждой карте резерва изображено 2, 3 или 3 свободных слота. То число, которое встречается на картах резерва чаще всего, будет означать число слотов у каждого генерального директора, начиная со следующего раунда. Например, если в начале партии было отложено две карты "2 слота", одна карта "3 слота" и одна карта "4 слота", у всех генеральных директоров станет 2 слота вместо трёх на оставшуюся часть игры. В том случае, если сразу несколько карт резерва встречаются наиболее часто, побеждает карта с большим числом слотов. Например, было отложено две карты "2 слота" и две карты "4 слота", со следующего раунда все генеральные директора будут иметь по 4 свободных слота. Разместите соответствующую карту резерва рядом с генеральным директором, как визуальное напоминание о количестве у него свободных слотов.


Исчерпание банка (во 2-ый раз): Исчерпание банка во второй раз означает конец игры. Фаза 4 продолжается, пока все игроки не получат свой доход. Если это необходимо, вы можете просто записывать полученную прибыль на листе бумаги. Игрок с наибольшим количеством денег в конце этой фазы выигрывает игру. В случае равенства, победа достаётся игроку, которые находятся раньше на планшете порядка хода.

ФАЗА 5. ЗАРПЛАТА

Теперь каждая ресторанный сеть может уволить любое количество сотрудников в структуре своей компании или на пляже. Карты уволенных сотрудников нужно вернуть обратно в общий запас на рынке труда.

Как правило, вы не можете увольнять маркетологов, которые заняты в рекламной кампании.

После этого каждая ресторанный сеть должна заплатить по 5\$ за каждую карту сотрудника в структуре их компании и на пляже, на которой есть символ . Обратите внимание, что существуют достижения и способности сотрудников, которые позволяют уменьшить величину заработной платы. Выплачиваемая заработная плата возвращается в банк.

Занятые в рекламной кампании маркетологи также должны получать заработную плату, если у них на карте сотрудника есть символ . В очень редких случаях у вас может не быть денег, чтобы выплатить зарплату занятому в рекламной кампании маркетологу. В таком случае вам придётся уволить этого маркетолога, однако, проводимая им компания должна остаться в городе. Обратите внимание, что для увольнения занятого маркетолога вам придётся прежде уволить всех других своих сотрудников, которые требуют заработную плату.

Сотрудник отдела кадров и директор по работе с кадрами: Если в структуре компании есть "сотрудник отдела кадров" или "директор по работе с кадрами", которые не полностью использовали свои действия на этапе найма новых сотрудников, то оставшиеся у них действия используются, чтобы уменьшить выплаты ресторанный сети в фазе зарплаты. Каждое оставшееся действие даёт дополнительную скидку в размере 5\$.

Вы обязаны использовать все доступные скидки на заработную плату (это может быть важно для получения достижения "Первые 20\$ зарплат"). Вне зависимости от величины скидок, вы не можете получить меньше 0\$ на выплату зарплаты – люди не станут платить, чтобы работать на вас ;)

ФАЗА 6. МАРКЕТИНГОВЫЕ КАМПАНИИ

В этой фазе проходят все маркетинговые кампании в порядке напечатанных на них номеров, начиная с самого низкого числа.

Обратите внимание, что у каждого дома может быть не более 3 жетонов спроса (или не более 5 у дома с садом). Если маркетинговая кампания воздействует на дом, который уже полностью сформировал свой спрос, она не оказывает на него никакого эффекта. Это может привести к тому, что ряд кампания окажутся совершенно бессмысленными, подобно самому маркетингу.

Кампания с рекламным щитом: Рекламный щит воздействует на все дома, с которыми он непосредственно соприкасается (по грани, а не углу). Обычно это всего 1 или 2 дома. Поместите соответствующий жетон спроса для этой рекламной кампании в каждый такой смежный дом. Рекламный щит воздействует на дом, даже если он соприкасается с ним только садом.

Кампания с почтовым ящиком: Почтовый ящик воздействует на все дома, до которых можно добраться, не пересекая дорогу. Воспринимайте область города, ограниченную дорогами и краями карты, как "район". Таким образом, почтовый ящик может свободно воздействовать сквозь любые элементы города, такие как рестораны или дома, и блокируется лишь дорогой. Поместите соответствующий жетон спроса для этой рекламной кампании в каждый дом в районе.

Кампания с самолётом: Самолёт воздействует на любой дом, над которым он пролетает. Это может быть линия шириной 1, 3 или 5 клеток над всем полем, в ряду или колонке, которая отсчитывается от маркера самолёта. Поместите соответствующий жетон спроса для этой рекламной кампании в каждый дом в зоне полёта. Рекламная кампания воздействует на дом, даже если в области полёта находился лишь его сад.

Радио-кампания: Радио-кампания воздействует на каждый дом на плитки, в которой размещается радио-кампания, а также на 8 плитках города, которые окружают эту плитку. Воздействие на дом оказывается, даже если на этих плитках будет расположена только часть дома или сада. Радио-кампания, которую проводить с достижением "Первая радио-кампания", размещается саржу два жетона спроса на дом.

После проведения кампании удалите один жетон рекламируемого продукта с маркера кампании. Если после этого там не осталось жетонов, верните соответствующий маркер рекламной кампании в резерв, а маркетолога проводившему её игроку. В противном случае рекламная кампания остаётся на поле, как и маркетолог, занятый в её проведении. Обратите внимание, что занятый маркетолог никогда не размещается в структуре вашей компании и ему не потребуются свободный слот в следующем раунде. Тем не менее, он все ещё может потребовать себя зарплату!

ФАЗА 7. УБОРКА ПОМЕЩЕНИЙ

Все игроки без достижения "Первый излишек еды/напитков", должны сбросить всю оставшуюся у них еду и напитки.

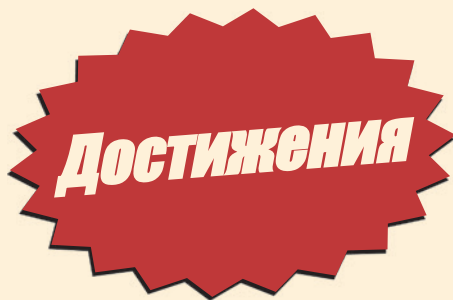
Все игроки забирают в руку свои карты из структуры компании и пляжа. Другие игроки могут посмотреть их карты в этот момент.

Все рестораны, которые лежат стороной "Скоро открытие", переворачиваются на сторону "Добро пожаловать".

Если какие-то достижения были заработаны в этого течение раунда, все оставшиеся карты этого достижения необходимо перевернуть лицом вниз. Их больше нельзя получить в этой партии.

Жетоны продуктов на рекламных кампаниях и домах остаются лежать на поле.

Следующий раунд начинается с фазы 1.



Если игрок выполняет требования карты достижения в какой-либо момент в течение раунда, он немедленно награждается соответствующей картой. Большинство достижений дают вам какое-либо преимущество, которое незамедлительно вступает в силу. Вы должны использовать его до конца игры, даже если вам это не выгодно.

Другие игроки также могут заработать это достижение при условии, что выполнят необходимое требование в течение того же самого раунда. В редких случаях карт достижений может не хватить для всех игроков – пожалуйста, самостоятельно изготовьте копию, чтобы раздать их в нужном количестве. В фазе 7 каждого раунда, все оставшиеся карты достижений, которые были заработаны хотя бы одним игроком, становятся недоступны и не могут быть получены другими игроками.

Достижения очень важны в игре, вокруг них вы должны выстраивать свою собственную стратегию.

РАЗМЕЩЕН ПЕРВЫЙ РЕКЛАМНЫЙ ЩИТ

Вы получаете это достижение, когда размещаете в городе первый рекламный щит во время запуска рекламной кампании.

До конца игры вы получаете следующее два преимущества:

- Вы больше не платите маркетологам заработную плату ("специалисту по рекламе", "заведующий торговой маркой", "директор по развитию бренда"). Вы не можете по своему желанию начать платить им зарплату.
- Когда вы размещаете маркетинговую кампанию, она навсегда остаётся на поле. Чтобы отметить это переверните маркер этой кампании на "бесконечную" сторону и положите на него одну деревянную фишку рекламируемого продукта. Занятый в проведении этой кампании маркетолог также будет недоступен до конца игры и не будет возвращён в резерв или на руку игрока. Это правило также относится к рекламному щиту, который был размещён, чтобы заработать это достижение.

ПЕРВОЕ ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКА

Вы получаете это достижение, когда обучаете сотрудника на более высокую квалификацию.

До конца игры вы получаете скидку в 15\$ на выплату заработной платы. Выплата заработной платы никогда не может быть меньше 0\$. Использование этой скидки обязательно, вы не по своему желанию начать платить дополнительную зарплату.

НАЁМ ТРЁХ СОТРУДНИКОВ ЗА ХОД

Вы получаете это достижение, когда нанимаете трёх или более человек в течение одного раунда.

Вы незамедлительно получаете 2 карты "менеджера-стажёра", которые помещаются на ваш "пляж". Если у вас есть возможность по обучению сотрудников, вы можете повысить квалификацию этих карт (поскольку обучение происходит после найма). Если в резерве не осталось карт "менеджера-стажёра" вы не получите недостающих карт.

ПЕРВАЯ РЕКЛАМА БУРГЕРОВ/ПИЦЦА/НАПИТКОВ

Вы получаете это достижение, когда размещаете маркетинговую кампанию, которая соответственно рекламирует бургер/пиццу/напитки любого типа.

До конца игры ваша ресторанный сеть считается "Домом Истинных Бургеров/Пиццы/Напитка". Каждый раз, когда сеть реализует соответственно бургер/пиццу/напиток, она получают бонус в размере 5\$. Этот бонус не влияет на цену единицы товара и потому не влияет и на решение жителей о месте ужина, а также её не удваивают сады. Однако она учитывается в выручке, которую увеличивает "финансовый директор".

Для напитков бонус распространяется на все виды напитков, а не только на тот, что изначально рекламировался.

РАЗЫГРАН ПЕРВЫЙ ПОСЫЛЬНЫЙ

Вы получаете это достижение, когда размещаете "посыльного" в структуре вашей компании. Вы не получаете его, если "посыльный" находится на пляже.

До конца игры все ваши закушники ("посыльные", "грузчики", "водители грузовика" и "пилоты дирижабля") получают 1 дополнительный напиток за каждый источник, с которым они взаимодействуют. Так "посыльные" получают 2 (одинаковых) напитка любого типа. "Грузчики" и "пилоты дирижабля" собирают по 3 напитка с каждого символа напитка на своём маршруте, а "водители грузовика" получают по 4 напитка.

Этот бонус также распространяется на посыльного, который был размещён, чтобы получить это достижение.

ПЕРВЫЕ 20\$ НАЛИЧНЫХ

Вы получаете это достижение, если в какой-то момент раунда у вас есть 20\$ наличными. На практике это происходит после получения дохода в фазу ужина, но до выплаты заработной платы.

Вы можете посмотреть на лицевую сторону карт резерва, которые игроки выбрали в начале игры. Вам разрешается как-то комментировать (правдиво или нет) увиденное там. Однако вы не можете показать эти карты другим игрокам.

ПРИГОТОВЛЕН ПЕРВЫЙ БУРГЕР/ПИЦЦА

Вы получаете это достижение, когда приготавливаете соответственно бургер или пиццу.

Вы немедленно получаете карту повара бургеров/пиццы. Поскольку вы получаете это достижение на этапе производства, то не можете обучать этих поваров (этап обучение происходит ранее). Если на рынке труда нет карты повара нужного типа, вы ничего не получаете. Вам придётся платить новому повару в фазу зарплат, если вы, конечно, не уволите его.

РАЗЫГРАНА ПЕРВАЯ ОФИЦИАНТКА

Вы получаете это достижение, когда размещаете "официантку" в структуре вашей компании. Вы не получаете его, если "официантка" находится на пляже.

До конца игры вы получаете по 5\$ за каждую "официантку" в структуре вашей компании в фазу ужина (а не 3\$). Этот бонус также распространяется на "официантку", которая была размещена, чтобы получить это достижение.

ПЕРВЫЙ ИЗЛИШЕК ЕДЫ/НАПИТКОВ

Вы получаете это достижение, когда сбрасываете хотя бы один жетон продукта (еды или напитка) в фазе 7 (Уборка).

До конца игры карта этого достижения работает как холодильник. Вы можете хранить в нём до 10 жетонов еды и/или напитков во время фазы 7. Вы сможете продать эти продукты в последующих раундах. Нет никаких ограничений на то, сколько вы можете хранить эти жетоны в холодильнике. Если у вас будет больше 10 жетонов, то вы можете свободно выбрать какие именно продукты держать в холодильнике.

Вы не можете ничего сохранить в холодильнике в том же раунде, когда вы получаете это достижение.

ПЕРВАЯ СКИДКА

Вы получаете это достижение, когда размещаете "управляющего ценообразованием" или "управляющего скидками" в структуре вашей компании, таким образом снижая цену единицы товара.

До конца игры ваши цены будут автоматически снижены на 1\$. Например, они составят 9\$, если вы не разместите ни одного связанного с ценой сотрудника в структуре компании. Вы не можете отменить этот эффект.

Этот бонус вступает в силу немедленно, таким образом, ваши цены снизятся ещё на 1\$ в раунде, когда вы снижаете цену ради получения этого достижения.

РАЗЫГРАН ПЕРВЫЙ ГРУЗЧИК

Вы получаете это достижение, когда размещаете "грузчика" в структуре вашей компании. Вы не получаете его, если "грузчик" находится на пляже.

Для конца игры, ваши "грузчики", "водители грузовика" и "пилоты дирижабля" получают +1 диапазон. Этот бонус вступает в силу немедленно, таким образом, у вашего первого "грузчика" также будет диапазон 3.

ПЕРВАЯ АВИАРЕКЛАМА

Вы получаете это достижение, когда размещаете в городе первую авиарекламу во время запуска маркетинговой кампании.

До конца игры, при определении порядка хода, вы получаете 2 дополнительных свободных слота. Вы не можете использовать их для размещения менеджеров или других сотрудников. Этот бонус работает только при определении порядка хода.

ПЕРВАЯ РАДИО-КАМПАНИЯ

Вы получаете это достижение, когда размещаете в городе первую радиовышку во время запуска маркетинговой кампании..

До конца игры, если у вас запущена радио-кампания, то в фазе 6 вы размещаете по 2 товара на дома, на которые воздействуют ваши радиовышки. Если дом не может вместить такое количество жетонов, поместит в него 0 или 1 товар, в зависимости от того, сколько ещё там осталось свободного места.

Вы не можете по собственному желанию рекламировать 1 продукт вместо 2. Ваши радиовышки всегда будет рекламировать тот же товар дважды (и это не могут быть два разных товара с одной радиовышки).

Этот бонус вступает в силу немедленно, таким образом, она распространяется и на ту кампанию, которая принесла вам это достижение.

ПЕРВЫЕ 100\$ НАЛИЧНЫХ

Вы получаете это достижение, если у вас 100\$ или больше в конце фазы 4.

Ваш генеральный директор также получает способность делать работу "финансового директора". Это обеспечивает 50%-ую денежную премию в конце фазы 4 (время ужина). Обратите внимание, что вы не получаете карту "финансового директора". Более того, если у вас уже есть карта "финансового директора", вам необходимо уволить его в фазе 5 этого раунда. Вы не можете больше обучить нового "финансового директора" после того, как получили это достижение.

Новая способность вступает в силу только в следующем раунде, поскольку вы получаете её после того, как завершилась фаза 4.

ПЕРВЫЕ 20\$ ЗАПЛАТ

Вы получаете это достижение, если в фазе 5 одновременно выплачиваете заработную плату на сумму 20\$ или более. Вам необходимо действительно выплатить в банк эти деньги, вы не можете покрыть расходы за счёт скидок. Обратите внимание, что вы обязаны использовать все доступные скидки в начале фазы 5. Вы не можете по своему желанию заплатить больше зарплаты, чем нужно. Безусловно, вы вправе использовать действия "сотрудник отдела кадров" или "директор по работе с кадрами" для найма сотрудников в фазе 2, чтобы уменьшить, таким образом, размер скидки в фазе 5.

До конца игры вы можете использовать учебные действия от нескольких сотрудников, чтобы обучить одного и того же человека. Например, если у вас 2 "консультанта" и "инструктор", вы можете повысить "начальника" до "исполнительного директора" за один раунд.

Обучающая игра

Акулы ресторанного бизнеса – крайне неумолимая игра. Если вы совершаете ошибку, то может быть крайне сложно, а порой и невозможно, вернуться в гонку за лидерство.

Чтобы лучше узнать игру, мы настоятельно рекомендуем вам изменить правила во время вашей первой партии следующим образом:

- Не используйте карты резерва.
- Поместите в банк 75\$ за каждого игрока вместо 50\$.
- Играйте без достижений.
- Не выплачивайте зарплату (пропустите фазу 5).
- Игра заканчивается, как только банк будет исчерпан в первый раз.

Партия получится достаточно короткой, зато все игроки смогут познакомиться с правилами без риска обанкротить свои компании. Для следующей игры мы рекомендуем играть всё с теми же изменениями, однако, добавить все карты достижений (хотя часть из них и будет бесполезна в этой вводной игре).

Советы по стратегии

Вот несколько рекомендаций по игре:

- В первую очередь вы должны отталкиваться от карты города, вашей позиции на поле, и действий других игроков (в любом порядке).
- Достижения – это ключ для построения собственной стратегии. Вы должны заработать их раньше других игроков. Как правило, важно получить правильные достижения как можно скорее, поскольку остальные будут уже взяты к тому моменту, как вы достигните их.
- Нужно найти компромисс между расширением вашей компании путём найма и обучения сотрудников, и зарабатывание денег через маркетинг и продажи. Победные пропорции зависят от того, сколько игра продлится, а это сильно зависит от того какие карты резерва выбрали игроки.
- Обычно игра сильно ускоряется ближе к концу. Вы можете победить, заработав все деньги в последнем раунде, если хорошо подготовитесь! А можете всю игру готовить свою компанию к раунду, который так никогда и не случится.
- Вы можете доставить соперникам много хлопот рекламируя товары, которые они не могут произвести. Однако будьте осторожны, в будущем это может повысить их продажи!
- Ценовые войны очень эффективны, для атаки на других игроков, но, в тоже время, это очень дорогостоящее занятие. Используйте их с умом.
- Дом с садом приносит много денег, но это также отличное место для острой конкуренции между игроками.
- Парой вы можете получить хорошие деньги, если начнёте продавать небольшое число продуктов по высокой цене, нежели продавая множество продуктов с большой скидкой. Впрочем, обратная ситуация также возможна.
- Иногда рекламировать продукту, на которых другие делают деньги может быть полезно. Главное, чтобы ВЫ при этом зарабатывали больше денег.
- Объедините последние две идеи ;)