



Use this successful consulting dialogue and translate it into your language. You can use translator services such as www.translate.google.com for this.

This Document already contains

English
German
TWI

Submit your translation to sc.info@safespace-lifestyle.com so we can add it to this training unit.

...

English

A successful consultation

Peter has researched Tina's café for his contact list and is now calling there.

Peter: Hello, am I speaking to the owner of Tina's Café?

Tina: Yes, it's me personally. What can I do for you?

Peter: My name is Peter Fullname and I am an independent consultant for modern marketing and advertising. Tina, if I could show you a way to increase your daily turnover without having to serve more guests, would that be of interest to you?

Tina: Of course, that sounds very interesting. But how is that supposed to work?

Peter: I would like to tell you about that in a short personal conversation in your café. You will be enthusiastic. When would you have time for about 30 minutes? I could be with you on Friday at 9:00 a.m. next week, or Wednesday at 7:00 p.m. this week.

Tina: Please come on Wednesday. You made me very curious.

**Peter notes the appointment with Tina in his calendar.
He appears punctually at the agreed time in Tina's café.**

Peter: Hello Tina, do you remember? We had an appointment to talk about more daily turnover with the same number of guests.

Tina: Oh yes, I remember that very well. That sounded too good to be true. Please take a seat.

Peter: Thank you. Yes, I can understand that, even I didn't believe it at first when I heard about it. But it's really true. And that's not all. If you follow me carefully, you will also find out how you can attract new guests to your café at the same time. Would it also be good if you could make better use of the less frequented times of the day in the café?

Tina: Now you're exaggerating. How is it all supposed to go? And above all, what should it cost? I'm sure you want to sell me something.

Peter: Thank you for addressing this in advance. Unfortunately I have to disappoint you there. My offer won't cost you a single cent. I said I would help you increase your sales.

Tina: Well, let's get down to it. What should I do?

Peter: The solution is called SHOPPING COMPASS. This is a special search engine that combines digital payment with direct target group marketing. In this search engine we will place your café with an attractive classified ad and special offers from your menu.

Tina: Digital payment?

Peter: Yes, that is the component with which we increase your sales. What you need is a digital currency that - unlike the state-regulated fiat currency - still has growth potential. The money you earn with SHOPPING COMPASS is already worth many times more than a US dollar, and it will continue to rise. Your entry in the SHOPPING COMPASS even contributes, among other things, as it enlarges the marketplace. As the economy rises, so does the means of payment used there.

Tina: That sounds obvious, but aren't these digital currencies too unstable?

Peter: That's a very good question. Of course, there are tons of unstable crypto coins out there. But of course I'm not talking about that, because you couldn't do a proper tax return with them anyway. The SHOPPING COMPASS works with a real, i.e. officially recognized currency, which you can not only receive safely and inexpensively from the guest, but which is also stable in value. The only difference to the dollar is that this digital currency is not exposed to the laws of inflation, because it cannot be reprinted at will.

Tina: Wow, yes that bothered me for a long time. My hard-earned money is getting less and less value every day because the state bank is reprinting more and more units of it. Just recently my bank announced that it would charge interest on my credit balance. That makes me angry.

Peter: Don't worry Tina, this will be over soon. With the help of the SHOPPING COMPASS you can earn a much better currency, and that too contactless, virus-free and environmentally efficient.

Tina: That's really great!

Peter: Yeah, it definitely is! But we don't want to forget the marketing effect that you have at the same time with your entry in the SHOPPING COMPASS. Do you remember, I had promised you that I would improve your table occupation on the days that are less visited.

Tina: What? You mean I get even more guests if I use the SHOPPING COMPASS? Peter, I can't believe that at all. Such an advertisement must be prohibitively expensive.

Peter: I can understand you, this is all unusually good news, but it is true. You don't pay a single cent for your service in the SHOPPING COMPASS. When is your café the least crowded?

Tina: Mondays and Thursdays. Please tell me the secret, Peter.

Peter: Of course Tina, that's what I'm here for today. Tell me, how much does a normal advertisement cost you that you book e.g. in the local newspaper or online? \$ 500, more, less?

Tina: I have a monthly subscription that costs me around \$ 800 a week. I have to pay this in advance for at least 6 months.

Peter: Wow, that means you invest at least \$ 3200 a month in your conventional advertising. Is that right?

Tina. That is correct. And then there are a few hundred dollars that I spend on banner advertising on social networks. This amount always fluctuates between \$ 500 and \$ 1,000 a month, if I can afford it.

Peter: Ok, so that's about \$ 4,000 together. And you take money in return, for which you have to pay your bank interest?! Wow, we really have to change that!

Tina: Yes, please show me what I have to do and what the name of the digital currency is that I can collect with the help of the SHOPPING COMPASS. I don't want to wait a day longer!

Peter: That's easy - for half of your current advertising budget, you offer your food and drinks in exchange for YEM - YEM, that's the name of your new, valuable money. In other words, if your guests have paid for approx. 2000 USD with YEM, you pause or limit your offer in the SHOPPING COMPASS. So you always have full control to continue paying your operating costs in dollars while earning more and more YEM at the same time.

At the same time, you place another free ad that allows your guests, for example, to pay for your delicious strawberry cake with YEM - but only on Monday and Thursday. In this way, you can control your flow of visitors specifically for the days that are less visited. And remember, if you order strawberry cake, you will definitely have a hot drink with it. Of course, you can still collect this drink in dollars if you want.

And maybe the strawberry cake and YEM fan will bring a few friends with them who can order more dishes from your menu for USD? A coffee party isn't fun alone, right? Can you hear the cash register ringing, Tina?

Tina: Oh yes, that is really a perfect strategy. How do I start, Peter?

Peter: That's easy, Tina. You set up a free YEM wallet for your café and then you verify your business account with an official photo ID in order to lift your legally prescribed trading limit.

Both the wallet provider and the SHOPPING COMPASS search engine are part of the SAFEZONE - a particularly protected environment on the Internet. I can help you right away if you want. But at the same time send you a link in your mailbox anyway, with which you can find simple explanatory videos. You will then immediately learn how easy it is to collect from YEM and where you can make and manage your entry in the SHOPPING COMPASS. You don't need any app for this and you can work from any device in order to finally earn valuable money again and use your capacities efficiently.

Tina: Great Peter, thank you very much! Here is my laptop. Where can I register?

Peter helps Tina set up her YEM wallet on site and explains how and where to verify herself. When leaving Tina's Cafe, he arranges a phone call with her to ask again whether she needs any further support or has any questions. And of course Peter will soon invest his earned YEM commission in Tina's strawberry cake.

Peter: Welcome to SHOPPING COMPASS, Tina!

...

German

Ein erfolgreiches Beratungsgespräch

Peter hat das Café von Tina für seine Kontaktliste recherchiert und ruft nun dort an.

Peter: Guten Tag, spreche ich mit der Inhaberin von Tina's Café?

Tina: Ja, ich bin es persönlich. Was kann ich für Sie tun?

Peter: Mein Name ist Peter Fullname und ich bin selbständiger Berater für Modernes Marketing und Werbung. Tina, wenn ich ihnen eine Möglichkeit aufzeigen könnte, mit deren Hilfe sie ihren Tagesumsatz steigern können, ohne dabei mehr Gäste bedienen zu müssen, wäre das interessant für Sie?

Tina: Natürlich, das klingt sehr interessant. Aber wie soll das denn gehen?

Peter: Das würde ich Ihnen gerne einmal in einem kurzen persönlichen Gespräch in ihrem Café erzählen. Sie werden begeistert sein. Wann hätten Sie denn mal für ca. 30 Minuten Zeit? Ich könnte in 14 Tagen, am Freitag um 9.00 Uhr bei Ihnen sein, oder noch diese Woche Mittwoch um 19.00 Uhr.

Tina: Bitte kommen sie schon am Mittwoch. Sie haben mich sehr neugierig gemacht.

Peter notiert sich den Termin mit Tina in seinem Kalender.
Pünktlich erscheint er zur vereinbarten Zeit in Tina's Café.

Peter: Hallo Tina, erinnerst Du Dich? Wir waren zu einem Gespräch über mehr Tagesumsatz mit gleichbleibender Gästezahl verabredet.

Tina: Oh ja, daran erinnere ich mich sehr gut. Das klang zu schön, um wahr zu sein. Bitte nimm Platz.

Peter: Danke. Ja das kann ich verstehen, auch ich habe es zuerst nicht geglaubt, als ich davon hörte. Doch es stimmt wirklich. Und das das ist ja noch nicht alles. Wenn Du mir aufmerksam folgst, erfährst Du gleich ausserdem, wie Du im selben Moment auch noch neue Gäste in Dein Café locken wirst. Wäre es ausserdem gut, wenn Du die weniger besuchten Tageszeiten des Cafe´ noch besser auslasten könntest?

Tina: Nun übertreibst Du aber. Wie soll das denn alles gehen? Und vor allem, was soll das kosten? Du willst mir doch sicher etwas verkaufen.

Peter. Danke, dass Du das gleich vorab ansprichst. Leider muss ich Dich da enttäuschen. Mein Angebot kostet Dich keinen einzigen Cent. Ich sagte doch, ich helfe Dir, Deinen Umsatz zu steigern.

Tina: Also , dann mal raus mit der Sprache. Was muss ich tun?

Peter: Die Lösung heißt SHOPPING COMPASS. Das ist ist eine spezielle Suchmaschine, welche digitales Payment mit direktem Zielgruppen-Marketing vereint. In dieser Suchmaschine platzieren wir Dein Café mit einer attraktiven Kleinanzeige und speziellen Angeboten aus Deiner Speisekarte.

Tina: Digitales Payment?

Peter: Ja, das ist die Komponente, mit der wir Deinen Umsatz potenzieren. Was Du brauchst, ist eine digitale Währung, die - anders als die staatlich regulierte Fiatwährung – noch Wachstumspotential hat. Das Geld, welches du mit SHOPPING COMPASS einnimmst, ist bereits jetzt ein Vielfaches mehr wert, als ein US Dollar, und es wird noch weiter steigen. Deine Eintragung im SHOPPING COMPASS trägt u.a sogar dazu bei, da es den Marktplatz vergrößert. Mit steigender Economy steigt auch das dort verwendete Zahlungsmittel.

Tina: Das klingt einleuchtend, aber sind denn diese digitalen Währungen nicht viel zu instabil?

Peter: Das ist eine sehr gute Frage. Natürlich gibt es jede Menge instabiler Krypto Coins. Aber davon spreche ich natürlich nicht, denn mit denen könntest du ohnhin gar keine ordentliche Steuererklärung machen. Der SHOPPING COMPASS arbeitet mit einer echten, d.h behördlich anerkannten Währung, die Du nicht nur sicher und kostengünstig vom Gast entgegennehmen kannst, sondern, die auch nach unten hin stabil im Wert ist. Der Unterschied zum Dollar ist nur, dass diese digitale Währung nicht den Gesetzen der Inflation ausgesetzt ist, denn sie kann nicht beliebig nachgedruckt werden.

Tina: Wow, ja das stört mich schon lange. Mein hart verdientes Geld wir mit jedem Tag immer weniger Wert, weil die Staatsbank immer mehr Einheiten davon nachdruckt. Erst letztens hat meine Bank angekündigt, Zinsen für mein Guthaben zu erheben. Das macht mich wütend.

Peter: Keine Sorge Tina, das ist bald vorbei. Mit der Hilfe vom SHOPPING COMPASS erwirtschaftest Du eine wesentliche besser Währung, und das auch noch kontaktlos, virenfrei und umwelteffizient.

Tina: Das ist echt super!

Peter: Ja, und ob! Aber wir wollen ja nicht den Marketing Effekt vergessen, den Du durch deinen Eintrag im SHOPPING COMPASS gleichzeitig hast. Erinnerst Du Dich, ich hatte Dir versprochen, Deine Tischbesetzung an den weniger besuchten Tagen zu verbessern.

Tina: Was, du meinst, ich bekomme obendrein auch noch mehr Gäste, wenn ich den SHOPPING COMPASS nutze? Peter, das kann ich garnicht glauben. So eine Anzeige muss doch unerschwinglich teuer sein.

Peter: Ich kann dich verstehen, das alles sind ungewohnt gute Neuigkeiten, aber es ist wahr. Du bezahlst für Deine Leistung im SHOPPING COMPASS keinen einzigen Cent. Wann ist denn Dein Café am wenigsten besucht?

Tina: Montags und Donnerstags. Bitte verate mir das Geheimnis, Peter.

Peter: Natürlich Tina, dafür bin ich heute hier. Erzähle mir, was kostet Dich eine normale Werbeanzeige, die du z.B. in der lokalen Tageszeitung oder auch online buchst? 500 Dollar, mehr, weniger?

Tina: Ich habe ein Monatsabonnement, welches mich pro Woche rund 800 Dollar kostet. Dieses muss ich mindestens für 6 Monate im voraus bezahlen.

Peter: Wow, das heisst, Du investierst in Deine herkömmliche Werbung mindestens 3200 Dollar pro Monat. Ist das richtig?

Tina: Das ist korrekt. Und dazu kommen noch einige hundert Dollar, die ich für Bannerwerbung in Sozialen Netzwerken ausbe. Dieser Betrag schwankt immer so zwischen 500 und 1000 Dollar im Monat, wenn ich es mit leisten kann.

Peter: Ok, also sind das zusammen ca. 4000 Dollar. Und Du nimmst dafür im Gegenzug Geld ein, für welches Du Deiner Bank Zinsen zahlen musst?! Wow, das müssen wir wirklich ändern!

Tina: Ja, bitte zeig mir, was ich tun muss und wie die digitale Währung heisst, die ich mit Hilfe des SHOPPING COMPASS kassieren kann. Ich will keinen Tag länger warten!

Peter: Das ist einfach – Für die Hälfte Deines derzeitigen Werbebudgets bietest Du Deine Speisen und Getränke gegen YEM an – YEM, so heisst Dein neues, wertvolles Geld. D.h. konkret, wenn Deine Gäste für ca. 2000 USD mit YEM bezahlt haben, pausierst oder limitierst Du Dein Angebot im SHOPPING COMPASS. So behältst du immer die volle Kontrolle, um weiterhin deine Betriebskosten mit Dollar zahlen zu können, während Du gleichzeitig mehr und mehr YEM verdienst.

Gleichzeitig schaltest Du eine weitere kostenlose Anzeige die Deinen Gästen erlaubt, z.B. Deinen leckeren Erdbeerkuchen mit YEM bezahlen zu können - jedoch nur am Montag und am Donnerstag. So steuerst Du Deinen Besucherstrom gezielt auf die weniger besuchten Tage. Und denke dran, wer Erdbeerkuchen bestellt, der wird bestimmt auch ein heisses Getränk dazu nehmen. Dieses Getränk kassierst du natürlich weiterhin in Dollar, wenn Du willst. Und vielleicht bringt der Erdbeerkuchen- und YEM Fan noch ein paar Freunde mit, die sich weitere Speisen von Deiner Karte gegen USD bestellen? Kaffeekränzchen macht alleine keinen Spass, richtig? Hörst Du die Kasse klingeln, Tina?

Tina: Oh ja, das ist wirklich eine perfekte Strategie. Wie muss ich anfangen, Peter?

Peter: Das ist einfach, Tina. Du richtest eine kostenlose YEM Wallet für Dein Café ein und anschließend verifizierst Du Deinen Business Account mit einem offiziellen Lichtbildausweis, um Dein gesetzlich vorgeschriebenes Handelslimit aufzuheben. Sowohl der Wallet Anbieter, als auch die SHOPPING COMPASS Suchmaschine sind Teil der SAFEZONE - einer besonders geschützten Umgebung im Internet. Ich kann Dir jetzt sofort dabei behilflich sein, wenn Du möchtest. Aber gleichzeitig sende Dir ohnehin einen Link in Dein Postfach, mit welchem Du einfache Erklärvideos findest. Du lernst dann auch gleich, wie einfach das Kassieren von YEM ist und wo Du Deinen Eintrag im SHOPPING COMPASS vornehmen und verwalten kannst. Du benötigst dafür keinerlei App und kannst von jedem Gerät aus arbeiten, um endlich wieder wertvolles Geld zu verdienen und Deine Kapazitäten effizient zu nutzen.

Tina: Klasse Peter, vielen Dank! Hier ist mein Laptop. Wo darf ich mich anmelden?

Peter hilft Tina vor Ort dabei, ihre YEM Wallet einzurichten und erklärt ihr, wie und wo sich sich verifizieren kann. Beim verlassen von Tina's Café verabredet er sich mit ihr zu einem Telefonat, um noch einmal nachzufragen, ob sie noch weitere Unterstützung benötigt oder noch Fragen hat. Und natürlich wird Peter schon bald seine verdiente YEM Provision in Tina's Erdbeerkuchen investieren.

Peter: Willkommen im SHOPPING COMPASS, Tina!

...

TWI

Afotu a edi mu Peter aye Tina café ho nhwehwemu de ahwehwe ne contact list na mprenpren ɔrefre ho.

Peter: Hello, me ne Tina's Café wura no rekasa?

Tina: Yiw, eyɛ me ankasa.

Peter: Me din de Peter Fullname na meye ɔfotufo a ɔde ne ho ma nneyi aguadi ne aguade ho dawurubo. Tina: Nokwarem no, ete se nea eyɛ anigye yiye.

Peter: Mepe se meka saa asem no kyere wo wo ancorankoro nkɔmmɔbo tiawa bi mu wo wo café no mu. Tina: Mesre wo bra Dwoda. Peter hye bere a ɔne Tina yee no nsow wo ne kalenda so. Opue bere ano wo bere a wɔapene so no mu wo Tina café mu.

Peter: Hello

Tina, wokae? Yeyee nhyehyee se yebekasa afa dailyturnover pii ho ne ahcho dodow koro no ara.

Tina: Oh yiw, mekae saa yiye.

Petro: Meda wo ase. Yiw, metumi ate saa asem no ase, bere a metee ho asem no, na minnye nni mfiase no.

Tina: Seesei woreye ade atra so. Okwan ben so na ese se ne nyinaa ko? Megye di se wope se wotɔn biribi ma me.

Peter: Meda wo ase se woadi kan adi eyi ho dwuma. Awerehosem ne se ese se mehaw youthere. Nea mede rema no rentua wo cent biako mpo.

Tina: Wie, mamma yenko fam.

Petro: Wofre ano aduru no KOMPASE A WODE TU AKO. Eyi ye nhwehwemu engine soronko a eka dijitaal sikatua ne kuw a wode won ani asi won so tee aguadi bom. Wo saa nhwehwemu engine yi mu no yede wo cafe no beto dawurubo a eye fe ne nneema titiriw a wode ma a efi wo menu mu.

Tina: Digitals a wotua ho ka?

Peter: Yiw, eno ne ade a yede ma mo adeton ko soro. Nea wuhia ne digyital sika a - a ennye fiat sika a aban no hye ho mmara no - da so ara wo nkoso tumi. Sika a wode SHOPPING COMPASS nya no bo ye den sen US dola mpen pii dedaw, na ebeko so ako soro. Wo ho a wode beko SHOPPING COMPASS no mu no boa mpo, ne nneema afoforo, efise ema gua no ye kese no. Bere a sikasem ko soro no, saa ara na akwan a wofa so tua ho ka wo ho no nso ko soro.

Tina: Ete se nea eda adi pefee, nanso so saa dijitaal sika yi ntumi nnyina dodo?

Peter: Eno ye asemmisa a eye paa. Nokwarem no, crypto sika a entumi nnyina ton pii wo ho. Nanso nokwarem no, menka saa asem no ho asem, efise worentumi ne won nye towtua ho krataa a efata okwan biara so. SHOPPING COMPASS no de sika ankasa, i.e. aban agye atom na eye adwuma, a enye se wubetumi anya dwoodwo na ne bo nye den afi ohoho no ho nko, na mmom nea esom bo a eye den nso. Nsonsoe a ewo dola no mu ara ne se saa dijitaal sika yi ntumi nkyere nneema bo a eko soro ho mmara, efise wontumi nsan ntintim bio senea wope.

Tina: Wow, yiw eno haw me bere tenten. Sika a mede aye adwumaden no bo reko fam da biara da efise oman sikakorabea no resan atintim ne fa pii. Nnansa yi ara me sikakorabea no bwo amanee se wobegye mfentom wo sika a aka wo me bosea no ho.

Peter: Mma enhaw wo Tina, eyi beba awiei nnansa yi ara. Edenam SHOPPING COMPASS mmoa so no wubetumi anya sika a eye sen saa koraa, na eno nso a enye nea wode di nkitaho, mmoawa biara nni mu na enye nneema a atwa yen ho ahyia no yiye.

Tina: Eno ye nwonwa ankasa! Peter: Yiw, akyinnye biara nni ho se ete saa! Nanso yempe se yen were befi aguadi mu nkentenso a wowo bere koro no ara mu bere a wode wo ho hye SHOPPING COMPASS no mu no. So wokae, na mahye wo bo se mema wo pon so adwuma atu mpon wo nna a nnipa pii nko ho no mu.

Tina: Den? Wokyerere se menya ahoho pii mpo se mede SHOPPING COMPASS no di dwuma a? Peter, mintumi nnye saa asem no nni koraa. Ese se dawurubo a ete saa no bo ye den koraa.

Peter: Metumi ate wo ase, eyi nyinaa ye asempa a eye soronko, nanso eye nokware. Wontua cent biako mpo wo wo som adwuma no ho wo SHOPPING COMPASS no mu. Bere ben na nnipa pii nni wo cafe no mu?

Tina: Dwoda ne Yawda. Mesre wo, ka ahintasem no kyere me, Petro.

Peter: Nokwarem no Tina, eno ne nea mewo ha nne. Ka kyere me, sika ahe na dawurubo a eye daa no bo wo se wo book e.g. wo mpotam ho atesem krataa mu anaase Intanet so? \$ 500, pii, kakraa bi?

Tina: Mewo krataa a wode kra asram biara a eho ka beye dola \$ 800 dapen biara. Ese se midi kan tua eyi ho ka anye yiye koraa no asram 6.

Peter: Wow, eno kyere se anye yiye koraa no, wode \$ 3200 hye wo dawurubo a wotaa bo no mu asram biara. So ete saa?

Tina. Eno tee. Na afei dola chaha kakraa bi wo ho a mesee no wo banner dawurubo ho wo sohyial network ahorow so. Saa sika yi sakra bere nyinaa fi \$ 500 kosi \$ 1,000 asram biara, se metumi atua ho ka a.

Peter: Ok, enti eno ye beye \$ 4,000 se woka bom a. Na wofa sika de tua ka, a ese se wotua wo sikakorabea mfentom?! Wow, ese se yesakra saa asem no ankasa!

Tina: Yiw, mesre wo kyere me nea ese se meye ne nea edin a wode fre dijitaal sika a metumi aboaboa ano denam SHOPPING COMPASS mmoa so. Meme se metwen da koro bio!

Peter: Eno ye mmerew - wo mprenpren dawurubo sikasem nhyehye no fa ho no, wode w'aduan ne anonne ma de sesa YEM - YEM, eno ne wo sika foforo a esom bo no din sika a esom bo. Okwan foforo so no, se w'ahoho no atua beye. 2000 USD ne YEM, wo gyina anaase wobeto wo offerin no ano hye wo SHOPPING COMPASS no mu. Enti bere nyinaa wowo tumi a edi mu se wobeko so atua youroperating ho ka wo dola mu bere a wunya YEM pii bere koro no ara mu no. Bere koro no ara mu no, wode dawurubo foforo a wontua hwee a ema w'ahoho kwan, se nhweso no, de YEM tua wo strawberry keeki a eye de no ho ka - nanso Dwoda ne Yawda nkutoo. Saa kwan yi so no, wubetumi adi wo nsrahwefo a wobeba ho no so titiriw ama nna a wonko ho pii no. Na kae se, se wokra strawberry keeki a, akyinnye biara nni ho se wode anonne a eye hyew beka ho. Nokwarem no, woda so ara betumi aboaboa saa anonne yi ano wo dola mu se wope a. Na ebia strawberry keeki ne YEM fan no de nnamfo kakraa bi beka won ho a canorder nnuan pii fi wo menu mu de agye USD? Kafe apontow nkutoo nye anigye, ente saa? So wubetumi ate se sikakorabea no rebu, Tina?

Tina: Oh yiw, eno ye okwan a edi mu ankasa. Meye den afe ase, Petro?

Peter: Eno ye mmerew, Tina. Wo hyehye YEM sika kotoku a wontua hwee ma wo cafe na afei wode mfonini ID a eye aban de hwe wo adwuma akontaabu no mu senea ebeye a wubeyi wo aguadi anohyeto a mmara ma ho kwan no afe ho. Nea ode sika kotoku ma ne SHOPPING COMPASS nhwehwemu engine no nyinaa ye SAFEZONE no fa - tebea a waboo ho ban titiriw wo Intanet so. Metumi aboa wo ntem ara se wope a. Nanso bere koro no ara mu no, fa link bi mena wo wo mailbox mu okwan biara so, a wubetumi de ahu natory video ahorow a enye den. Afei wobehunu ntem ara sedee eye mmerew se wobegye afiri YEM ho ne baabi a wobetumi aye na woadi wo nsem a wode beko SHOPPING COMPASS no mu no ho dwuma. Wonhia app biara mma eyi na wubetumi aye adwuma afe mfiri biara so senea ebeye a awiei koraa no wubenya sika a esom bo bio na wode wo tumi adi dwuma yiye.

Tina: Peter kese, meda wo ase pii! Me laptop ni. Ehe na metumi akyerew me din? Peter boa Tina ma ode ne YEM sika kotoku si ho wo bea no na okyerekyere senea ne baabi a obehwe ne ho mu. Se ofi Tina's Cafe no, nye nhyehye ma one no fre no bio bisa se ebia ohia mmoa foforo biara anaase owo nsemmissa bi. Na nokwarem no enkye Peter de ne YEM commission a wanya no beto Tina strawberry keeki no mu.

Peter: Yema wo akwaaba ba SHOPPING COMPASS, Tina!