Глава 16 - Теперь все будет в серьёз

19:00, 24 ноября 2023 года. Пентхаус Кэтрин.

"Ну и как прошел твой экзамен-допуск?" − слегка подавшись вперед с неподдельным любопытством в глазах спросила Кэтрин.

"Я его успешно сдал", − с радостными нотками в голосе ответил Майкл. В данный момент он был занят раскладыванием учебных материалов для их занятия, однако любознательная моська подопечной все же вызвала у него улыбку.

"Вау... поздравляю! − воскликнула девушка, радостно похлопав в ладоши. − Это потрясающе, Майкл! Я знала, что ты сможешь это сделать. Ты реально суперумный".

"Спасибо, − поблагодарил девушку Майкл, наслаждаясь теплым чувством признания своих заслуг. Парень по достоинству ценил поддержку Кэтрин. − Ну хватит о моем экзамене, давай лучше сосредоточимся на нашем сегодняшнем занятии. Я подготовил кое-какие дополнительные учебные материалы, которые, как мне кажется, должны будут помочь тебе в освоении грядущих разделов твоего университетского курса. По твоим словам, следующей темой будет дифференциальное уравнение Бернулли ведь так?"

"Да... мой профессор говорил, что это довольно сложная тема", − призналась Кэтрин, выглядя слегка обеспокоенной.

"Может быть, это и непростая тема, но я все же постараюсь максимально доступно все тебе объяснить. Главное понять суть процесса", − успокаивающим тоном произнес Майкл. Для начала парень принялся разъяснять базовые принципы, используя при этом самые простые примеры, чтобы наглядно продемонстрировать суть уравнения Бернулли.

В свою очередь, Кэтрин внимательно слушала, а также время от времени задавала вопросы. Объяснения Майкла были предельно простыми и лаконичными, это позволило в значительной степени облегчить понимание весьма непростой темы. По мере хода занятия уровень знаний Кэтрин неумолимо возрастал, и вскоре её первоначальная обеспокоенность сменилась все более крепнущей уверенностью.

К моменту окончания занятия Кэтрин выглядела вполне спокойной и уверенной в своих силах: "Благодарю тебя, Майкл. Теперь я значительно лучше ориентируюсь в этом Бернулли".

"Без проблем, Кэтрин. Просто еще немного попрактикуйся, и ты окончательно все усвоишь", − подбодрил её юноша.

Завершив урок, Майкл приготовился уходить, однако природное любопытство его ученицы было неумолимо.

"Как продвигается твой план по организации своего собственного бизнеса?"

В тот момент, когда девушка задала свой вопрос, перед парнем неожиданно выскочило системное уведомление.

[Новое задание: Формирование бизнес-стратегии — создание с нуля успешного бизнеса требует стратегического подхода. В первую очередь необходимо разработать комплексный бизнес-план. Он должен включать в себя исследование потенциального рынка сбыта, финансовые прогнозы, а также четкую дорожную карту развития и внедрения новой технологии. Обзаведитесь стартовым капиталом в размере 10 000 000 песо (175 000 $) при помощи тщательно просчитанных финансовых стратегий, которые могут включать в себя, в частности торговлю акциями, азартные игры, поиск потенциальных инвесторов и поиск возможностей для получения грантов. Весь собранный капитал выступит в качестве стартовых инвестиций для обустройства минимально необходимых элементов инфраструктуры вашего бизнеса, включая приобретение подходящей недвижимости для размещения офисных и производственных подразделений.]

[Награда: 20 000 системных очков, 1х вращение Колеса Фортуны, возможность повысить на 1 уровень мастерства одну из базовых научных дисциплин на ваш выбор.]

Прочитав описание задания и награду, Майкл осознал, что с этого момента дела принимают серьёзный оборот. Кивнув самому себе, парень силой мысли закрыл уведомление.

"Что ж, как таковая технология у меня есть, а вот бизнес-плана нет от слова совсем. После возвращения домой я займусь его разработкой".

"Хм-м-м... как ты наверняка знаешь, у моей семьи довольно обширный бизнес-сектор интересов, и меня, как будущую наследницу, еще в подростковом возрасте при помощи частных репетиторов начали учить, как правильно вести коммерческую деятельность. Так вот, насчет твоей солнечной батареи, которую ты планируешь выпускать. По какой причине люди должны будут предпочитать именно твою продукцию, а не панели, созданные именитыми компаниями с многолетним опытом производства?"

"Ну, моя солнечная панель имеет КПД - 60 %, в то время как все другие промышленно выпускаемые аналоги имеют КПД всего 15-25 %. Моя технология намного более продвинутая", − объяснил Майкл, будучи уверенным в перспективности своего проекта.

Тем не менее Кэтрин сокрушенно покачала головой: "Майкл, просто говорить о том, что твоя технология "круче" чем у конкурентов, нельзя — это практически никого не убедит. Во-первых, ты всего-навсего студент колледжа. Кто в здравом уме поверит утверждениям о том, что разработанные тобою солнечные панели на десятки процентов превосходят аналоги, которые в свою очередь разрабатываются целыми командами, состоящими из опытных инженеров и ученых с огромным финансированием? Во-вторых, с точки зрения маркетинга это весьма неэффективная попытка продвижения товара от ноунейма. Тебе нужна четкая и надежная бизнес-стратегия".

Майкл замер, обдумывая услышанное: "Я тебя понял, Кэтрин. Так как же мне поступить? С чего начать?"

"В общем так, − начала Кэтрин, взяв на себя роль бизнес-консультанта. − Перво-наперво тебе нужно будет объяснить все преимущества своей технологии в сравнении с аналогами. К примеру, твое изделие может быть более эффективным с точки зрения затрат в долгосрочной перспективе или будет в меньшей степени загрязнять окружающую среду. Нужно разработать подробный реалистичный бизнес-план, который продемонстрирует, каким образом ты собираешься вывести свой продукт на рынок, в какую сумму это обойдется, на какую целевую аудиторию ты собираешься ориентироваться и каким образом в случае успеха ты будешь масштабировать свое производство".

Девушка продолжила: "Также стоит позаботиться о заключении партнерства или прохождении сертификации, и то и то может обеспечить некий стартовый кредит доверия твоему продукту. Очень важно как можно скорее сформировать положительную репутацию. В особенности это актуально тогда, когда речь идет о рынке, на котором доминируют уже состоявшиеся крупные игроки", − добавила она.

"Я не понимаю, о чем ты говоришь... сертификации... партнерства... где мне все это взять?" − произнес обескураженный Майкл.

"Сертификация — это официальное подтверждение качества и эффективности твоей продукции. Получить подобный сертификат можно в различных организациях по стандартизации. Что до партнерства, то тебе нужно поискать компании или организации, которые согласятся поддержать продвижение твоей разработки. Речь может идти о поставщиках, дистрибьюторах или даже о научно-исследовательских институтах, которые так или иначе связаны с тематикой твоей разработки. Все эти организации могут существенно помочь с продвижением твоего продукта на рынок заодно придав ему минимально необходимый кредит доверия".

"Я все еще с трудом понимаю, о чем идет речь..." − неловко усмехнувшись, признался Майкл.

"Ладно... давай пока что не будем слишком сильно вдаваться в подробности. Как насчет того, чтобы ты продемонстрировал мне прототип своего продукта?" − спросила Кэтрин, меняя тему.

"У меня уже есть рабочий образец, но я не могу его просто так принести и показать из-за больших габаритов оного. Для этого мне нужен небольшой заводской цех или нечто подобное по размеру, чтобы я мог установить там все оборудование, необходимое для производства солнечных панелей, о которых я говорю", − пояснил Майкл.

"Хорошо значит тебе необходимо производственное помещение!? Как правило, такие помещения стоят от 2 до 10 миллионов песо (35 000 - 175 000 $), в зависимости от размера и местоположения. Какими средствами ты располагаешь на данный момент?"

Прежде чем ответить, Майкл на мгновение замешкался: "Благодаря торговле на фондовом

рынке мне удалось собрать около 100 000 песо (1750 $). В ближайшее время я планирую совершить некоторые рискованные сделки, чтобы попытаться увеличить эту сумму втрое или даже вчетверо".

Выражение лица Кэтрин тут же стало озабоченным: "Торговля акциями? Я удивлена тем, что ты сумел разобраться и даже зарабатывать в тех спекулятивных дебрях. Но Майкл, пожалуйста, найди другой способ привлечения средств. Торги на бирже слишком рискованны и непредсказуемы. Ты в любой момент можешь потерять все, что заработал".

Майкл задумался: "Я вообще-то думал, что это довольно быстрый и не слишком трудоемкий способ сколотить первоначальный капитал", − признался он.

"Не то, чтобы ты прямо-таки совсем неправ, однако для создания нового бизнеса нужен прочный фундамент, из-за чего твой крайне рискованный способ заработка не подходит от слова совсем. Тебе стоит сосредоточиться на более стабильных и благонадежных источниках финансирования.

"Если бы я знал где найти хоть один такой", − Майкл вымучено усмехнулся.

"Ну-у, в принципе у меня есть кое-какая идея, − с серьезным выражением лица произнесла Кэтрин. − Ты сказал, что собираешься подготовить бизнес-план, верно? Так вот подготовь его и покажи мне. Также продемонстрируй мне рабочий образец своих солнечных элементов, ну хотя бы какую-то портативную версию. Если все вышеперечисленное заслужит мое одобрение, я предоставлю тебе возможность встретиться с инвесторами, которые согласятся взглянуть на твою технологию".

Глаза Майкла расширились от удивления: "Ты и вправду можешь это сделать?"

Кэтрин с уверенностью кивнула: "У моей семьи достаточно много связей в бизнес-среде. Если твой бизнес-проект и демонстрационный прототип произведут на меня положительное впечатление, я без особых проблем смогу свести тебя с нужными людьми. Но учти, все знакомые мне инвесторы — опытные профессионалы. Без хорошо продуманного бизнес-плана и жизнеспособного продукта к ним и подходить не стоит. В конце концов, инвесторов не особо волнует то насколько революционна и продвинута твоя технология. Для них главное получать с этого прибыль и желательно немалую".

После этих слов Майкл ощутил прилив решимости: "Я незамедлительно приступлю к работе над бизнес-планом и портативным образцом. Благодарю за предоставленную возможность, Кэтрин".

В ответ девушка просто кивнула, надеясь, что Майкл не из тех, кто бросается громкими словами и не подкрепляет их делами. По правде говоря, сама мысль о том, что обычный хоть и весьма умный студент колледжа сумел разработать самые эффективные солнечные батареи, девушке казалась нелепой. Ну ничего без вещественных доказательств она и палец о палец не ударит. Еще не хватало опозориться.

http://tl.rulate.ru/book/104363/3852464