

— Прошу вас, не спешите отказываться от этой идеи. Сначала просмотрите мою презентацию, а уже потом принимайте решение.

Марк взял себя в руки, что было очень непросто. Его поражало то, как взрослые люди вели себя порой хуже, чем неразумные дети.

— Я, как никто другой знаю, с какими технологиями мы вышли на рынок. Все-таки именно я создал Баймакса. Поэтому я и не предлагаю заходить в игровую индустрию со стандартными играми и гаджетами, которыми уже сейчас перенасытились абсолютно все. Мы должны сосредоточиться на консольных играх, созданных при помощи технологии виртуальной реальности.

— Виртуальная реальность?

Несмотря на то, что акционеры руководили компаниями, занимающимися новейшими технологиями, многие из них ничего не слышали о виртуальной реальности. Эти люди были эффективными менеджерами и хорошими бизнесменами, но они совершенно не разбирались в технологиях. Зачем? Ведь для этого у них был целый штат исследователей.

Лишь на лицах нескольких особенно молодых членов правления появилось понимания. Остальные же смотрели на Марка с сомнением. Кажется, его слова не могли убедить их. Во всяком случае, так просто.

— Да, технология виртуальной реальности! Не дешевая подделка в виде очков с 3D-эффектом, которые активно штурмуют рынок, а настоящая виртуальная реальность. Мы создадим игровую консоль, которая сможет создать связь между консолью и человеческим мозгом, тем самым рисуя виртуальную реальность в головах наших покупателей. Люди смогут ощущать запахи, вкусы, изменения окружающей среды. Им будет казаться, что они полностью погружены в другую реальность.

Видя задумчивое выражение лиц присутствующих, Марк продолжил.

— Представьте, что вы сможете почувствовать невесомость в открытом космосе, ледяной ветер Антарктиды и влажную траву по которой вы бежите ранним утром! Наши покупатели смогут играть в симуляторы пекарей и поваров, ощущая запахи первоклассной выпечки, кто-то сможет почувствовать себя ниндзя или шпионом. Мы дадим людям целый мир, который никак не будет их ограничивать!

— Это... звучит впечатляюще. Продолжайте, Мистер Старк.

— Я думаю, что эта консоль сможет стать нашим флагманом. Ведь выпуская новые игры для нее и постепенно добавляя в нее все новые и новые возможности, мы сможем годами поддерживать интерес аудитории.

Марк помнил опыты других похожих консолей из своей прошлой жизни, поэтому несколько не сомневался, что это сработает.

— Мы даже сможем зарабатывать на играх. Так, например, мы сможем создать базовую версию игры, а потом... выпустим к нему дополнение, которое будет стоить столько же, но не будет работать без базы. А потом еще одно дополнение и еще одно дополнение! Такие дополнения будут создаваться довольно быстро, но выручка, которую они нам принесут, станет основой нашего бюджета.

— Кхм... Мистер Старк, мне нравится ваша идея, но дополнения по цене игры? Мне кажется, это утопическая идея. Никто в здравом уме не купит это. Зачем? Стоимость игры в итоге ведь будет стремиться к каким-то космическим значениям. Не думаю, что кто-то по доброй воле будет вкладывать деньги в то, что нельзя потрогать.

Внезапно один из директоров, наиболее возрастной солидный джентльмен с моржовыми усами, прервал Марка, выразив свое несогласие с его концепцией. Конечно, это вызвало у Марка внутреннее веселье. Уж он-то на примере своей предыдущей жизни знал, что этот вариант — беспроигрышная идея.

— Поверьте, мистер Смит, они все купят. Более того, мы сделаем платной возможность менять внешний вид героя или его транспорта. И это тоже принесет нам хорошую прибыль.

— Сомнительная затея. Ведь это деньги, заплаченные за воздух! В конце концов, нам это почти ничего не будет стоить. Зато если идея выгорит... мы озолотимся!

Видя полнейшее непонимание на лицах зрелых мужчин, Марк повернулся к молодым представителям совета директоров.

— Поверьте мне. В Баймакса тоже никто не верил! Я знаю, что я делаю!

— Продолжайте, Мистер Старк. Эта идея кажется мне довольно разумной. Все-таки не только дети играют в игры.

— Отлично. Сначала мы создадим консоль первого поколения, которая будет использована нашими покупателями исключительно для личного пользования. Конечно, цена на нее не может быть низкой, однако, мы попросим отдел маркетинга создать ажиотаж и акции, в период которых и будут совершаться основные продажи. Во всяком случае, на первых порах.

Марк тяжело вздохнул. Это оказалось намного тяжелее, чем он думал.

— Кроме того, я добавлю систему аутентификации пользователей. Одной консолью сможет пользоваться только один человек. Это позволит нам продать большее количество консолей.

— Не кажется ли вам, что это оттолкнет потенциальных покупателей? Что делать семьям с детьми? Или супружеским парам? Если они не смогут позволить себе две консоли, они могут и вовсе отказаться от покупки.

— Для них мы можем создать семейные гибкие тарифы. Это будет даже выгоднее: так мы сможем повысить лояльность своих клиентов, ведь каждый сможет выбрать тариф себе по душе. Главное, что пользоваться консолями без аутентификации будет просто невозможно. Эта система позволит нам оградить детей от взрослого контента, ведь консоль просто не допустит несовершеннолетних до взрослого контента. Родители могут спать спокойно: наше изобретение заботится об их детях.

— Это звучит довольно разумно. Как часто вы планируете выпускать обновления?

— Раз в год. А игры... на самом деле, нам придется открыть целый новый отдел по разработке игр, но он определенно стоит того. Что думаете об этом теперь?

— Это... звучит весьма недурственно. Но нам еще надо обсудить детали. Ваше предложение оставило немало вопросов, ответы на которые вы пока не озвучили.

<http://tl.rulate.ru/book/91208/3404361>