

На протяжении всей ночи Вэс пребывал в ликующем настроении. Несмотря на шаткое начало, клиенты все-таки смирились и подали заявки на его мехов. И хотя их заказы являлись своего рода обыкновенной бронью, которую можно было отменить в любое время, Вэс не слишком беспокоился, пока доставка боевых машин осуществлялась быстро.

Самым удивительным событием того дня стала продажа на аукционе Марка Аврелия за 110 миллионов кредитов. В Светлой Республике любой мех, чья стоимость превышала 100 миллионов, должен был обладать чем-то особенным. Обычно такие машины пилотировали только экспертные пилоты и другие верхушки общества.

Данный же случай стал особенным, поскольку Марк Аврелий достиг этого стандарта благодаря своей редкости и так называемой 'нематериальной ценности'. Вот так вежливо можно было выразить мнение многих касательно того, что победитель аукциона разбрасывался деньгами за меха, чья стоимость обычно равнялась максимум 60 миллионам кредитов.

Один местный новостной портал опубликовал осуждающую статью об аукционе.

«С помощью театральности и лукавства мистеру Ларкинсону удалось навешать лапши на уши своей аудитории. В соучастии с управляющим зала, который также замешан в его афере, этот проектировщик, пытаясь заработать денег, заставил своих покупателей потратить вдвое больше денег, чем следовало бы. Мы очень обеспокоены, что Фестиваль Старомодности прямодушно принимает у себя мистера Ларкинсона и предоставляет ему дополнительные услуги, пока честные проектировщики могут о них только мечтать».

Впрочем, многие другие новостные порталы отзывались о событиях положительно.

«Вы слышали о Корпорации Живых Мехов? Вы не одиноки, если качаете головой! Вчера компания, основанная отпрыском семьи Ларкинсонов - военной династии, произвела сенсацию в Анселе, продавая и выставляя на аукцион свои ограниченные серии мехов по невероятно высоким ценам. По прогнозам нашего постоянного аналитика боевых машин, мистер Ларкинсон достиг нормы прибыли в сто процентов, которая для проектировщиков его уровня является самой высокой!»

«Почему Марк Аврелий достиг ценности в 110 миллионов кредитов - остается загадкой. Мистер Брандштейн, генеральный директор и председатель управления активами Брандштейн, прослыл проницательным инвестором и никогда не делал никаких губительных ставок. Что же он увидел в таинственной Марке Аврелии, в этой эксклюзивной модели, раз захотел заполучить ее чего бы то ни стояло? Независимо от его намерений, впечатляющая поддержка данного человека оказала крайне необходимое доверие к меховому стартапу мистера Ларкинсона».

Вэс покачивал головой, просматривая статьи на следующее утро. Репортеры лепили грандиозные истории из очень маленьких фактов. В основном их статьи строились на предположениях и мнениях, нацеленных на удовлетворение существующих предубеждений их целевой аудитории.

«Плохого пиара не бывает» - сказала Антье за завтраком в отеле, где они остановились.

«Несмотря на не очень большой охват этих новостных порталов, они прочно укоренились в Бентхайме. Здесь для создания бренда главное наработать отличительную репутацию. Выделяйтесь. Создавайте шумиху. Что бы вы ни делали, не довольствуйтесь серостью».

Другими словами, даже в случае сильного прокола Вэс мог бы повысить узнаваемость своего

имени, если бы делал это зрелищно. Количество конкурентов на рынке Бентхайма достигло столь абсурдного уровня, что многие среднестатистические проектировщики, создававшие обычных и практичных мехов, так и не достигли успеха по той причине, что никто не слышал о них и их скучных проектах.

Затеряться в толпе было легко.

Добравшись к его стенду, они столкнулись с трудной ситуацией. Торговых представителей окружил целый ряд покупателей с просьбой приобрести Mark'a II и Цезаря Августа. Обычно Вэса бы обрадовало такое зрелище, но на сей раз количество покупателей превышало дневную норму.

«Очень важно регулировать эту ситуацию с большой осторожностью» - предупредила Антье, просматривая список ожидающих клиентов. «В этом списке много влиятельных людей. Как желаете поступить?»

Невзирая на великолепность ситуации, неправильное решение могло нарушить благоприятный баланс, который им удалось создать.

Вэс рассматривал варианты. «Можно задействовать политику 'первый пришел - первым обслужен'. Те, кто потратил усилия на то, чтобы добраться сюда как можно раньше, имеют приоритет перед теми, кто придет позже. Если же действовать совсем по-честному, тогда есть вариант провести случайный розыгрыш среди всех людей, проявивших интерес к покупке моих продуктов. Мы могли бы даже проводить их равномерно на протяжении всего дня, чтобы никто не почувствовал себя брошенным».

«Справедливые варианты, но не самые оптимальные» - ответила его менеджер по продажам. «Прямо сейчас вы находитесь в завидном положении, когда имеете возможность диктовать свои цены. Место для роста еще есть даже при ваших текущих расценках».

Это казалось логичным, и в обычной ситуации он бы так и поступил. В экономике спрос чаще всего соответствовал предложению.

Если спрос превышал предложение, то самым подходящим ответом было повышение цен до тех пор, пока скряги не перестанут требовать продукцию. А те, у кого кошельки потолще, в то же время, охотно тратили бы больше на те же продукты.

Однако, Вэс думал, что сейчас у него все хорошо. Подталкивание покупателей до предела может вызвать обратную реакцию, и тенденция, выросшая вокруг его продуктов, исчезнет.

«Давайте оставим текущие цены» - решил Вэс. «Моя норма прибыли и так в районе ста процентов. Это очень хорошо для новичка в меховой индустрии. Более важно укрепить достижения, нежели выходить за пределы текущего положения на рынке».

Антье выглядела разочарованной, но она приняла его решение. Как маркетолог, она думала, что Вэс упустил легкую возможность заработать дополнительные деньги. Правильно используя имеющиеся козыри, они могли бы заработать на двадцать-тридцать процентов больше.

Дабы удовлетворить своих потенциальных клиентов, они решили воспользоваться жеребьевкой. Проведение лотерей за возможность приобрести одного Mark'a II или Цезаря Августа планировалось с интервалом в один час. Такое извещение ненадолго озадачило толпу покупателей, но они все равно не разошлись.

Если им не повезет выиграть в первом розыгрыше, у них все еще будет шанс во втором, и так далее. Схема немного играла на руку тем, кто упорствовал дольше всего, но в конечном счете решающим фактором являлась удача.

«Победители будут ценить свои счастливые возможности. Это еще одно преимущество использования жеребьевки» - заметила Антье, увидев, как первый счастливчик подпрыгивал от радости. «То есть вероятность отказа от сделки и требования возврата денег намного ниже, чем если бы вы подняли цены».

На второй день его стенд стал скорее выставкой, чем магазином. Тогда в Ансель прибыло еще больше посетителей, в результате чего залы оказались переполнены людьми. Благодаря 'сарафанному радио' его шоу-модели стали одними из самых популярных достопримечательностей Фестиваля Старомодности.

Пространство перед стендом Вэса было забито посетителями. Для поддержания порядка управляющий зала послал туда дополнительную охрану.

Вэса забавляло то, как люди начали размышлять о причинах такой ценности его проектов. Глядя на выставочные модели, они вошли в специфическое состояние и искали возможные ответы. Таким образом они начинали лучше ощущать излучаемый машинами X-Фактор, заставляющий их придумывать всякого рода сумасбродные причины.

В любом случае, все, можно сказать, согласилось с наличием у его моделей определенной привлекательности, которая притягивала внимание. Сильнее всех она проявлялась у Бессмертного Издания Цезаря Августа, впрочем, не отставал и Марк Аврелий со своей особой загадочностью.

Люди приписывали мистическому меху большую ценность, поскольку за него ранее заплатили целое состояние. Даже если они не могли ощутить его X-Фактор, одна только ощущаемая ценность делала из него ходовой товар, приносивший большую важность всякому, кто получал копию.

Это ощущение усилилось, когда профессиональные приверженцы мехов дали положительные отзывы о Марке Аврелие. Испытание его X-Фактора в непосредственной близости и опробование виртуальной версии позволили им почувствовать его особые качества.

Для описания своих ощущений они использовали собственные термины.

«Выше всяких похвал».

«Мех с достоинством».

«Живое наследие».

Эти авторитетные заявления подпитывали предвосхищение вокруг Марка Аврелия. Ко времени проведения второго аукциона знаменитый коллекционер под конец сумел зафиксировать ставку в 120 миллионов кредитов!

Все больше и больше людей начали верить в наличие уникальной силы у Марка Аврелия, и опыт в симуляторе только укреплял эту веру. Толпа начала требовать выпуска виртуальной модели для широкой публики, но Вэс отказался.

Он хотел сохранить атмосферу таинственности вокруг своей самой ценной модели, а вместе с

тем и ее эксклюзивность. Чем меньше люди подвергались воздействию меха, тем больше хотели им обладать. Ограниченное количество времени, отведенное на симуляции, едва удовлетворило их жажду. На самом деле, оно подталкивало их к еще большему безумию.

На третий день, помимо продажи его обычных моделей, Марка Аврелия заполучил анонимный участник за скромную сумму в 115 миллионов кредитов.

Более низкая сумма по сравнению с предыдущим днем означала, что его модель достигла своего апогея с точки зрения ажиотажа и ощущаемой ценности. Несмотря на по-прежнему высокий спрос на Марка Аврелия, он достиг жесткого предела в плане того, насколько сильно Вэс мог растянуть его ценность.

Его подозрения подтвердились, когда они провели заключительный аукцион в последний день фестиваля. Поскольку большинство гостей отправилось в главный зал на церемонию закрытия, шум вокруг его демонстрационных моделей явно достиг низшей точки. Окончательная ставка, сделанная другим генеральным директором, составила 113 миллионов кредитов.

Сумма все равно была невообразимой, но Вэс тайно надеялся на большее. Он вытряхнул жадность из головы. «Я и так сорвал куш на этом мероприятии. Незачем горевать об упущенном».

График ежедневных продаж подтвердил его успех. Стенд Вэса переплюнул график продаж в Зале №2. Удивительно, но несколько проектировщиков в Зале №1 добились еще лучших результатов. В основном они являлись выпускниками АУПМ, которые обслуживали национальный рынок. Норма их прибыли была значительно ниже, но им удалось продать сотни мехов, и все это складывалось в пугающую сумму.

Антье попыталась утешить Вэса. «Они давно играют на рынке Бентхайма, и мехи их стоят намного дешевле. Это естественные результаты ваших различающихся товарных стратегий. Вы нацелены на потребителей высокого класса, а они сосредоточены на среднем сегменте рынка».

«Понятно. Вы правы. Глупо беспокоиться по этому поводу. Мы же не конкурировали друг с другом напрямую».

Он всегда предусматривал для КЖМ элитный путь. Вместо того, чтобы вкладывать средства в производственные мощности, Вэс предпочел бы развивать свои навыки и продукты, создавая совершенную репутацию.

После замечательного времени ведения бизнеса они начали собирать реквизит и демонтировать стенд. Вэс отправил шоу-модели обратно на склад Марселлы для последующего осмотра и полировки. Даже выполнив свои обязанности в качестве демонстрационных машин, им суждено было попасть в руки его первых клиентов.

«Прощайте, мои милые мехи. Надеюсь, вам понравятся ваши новые дома».

В конце пути Вэс потратил много времени на оформление документов. Технически он еще не продал ни одного меха, а лишь получил несколько заказов, которые должен был выполнить, после чего клиент перечислял обещанную сумму.

Невзирая на эти формальности, Вэс все равно заработал целую кучу денег. Во-первых, он продал сорок Бессмертных Изданий Марка Антония Mark'a II. С 40 миллионами кредитов за копию общая сумма составила 1,6 миллиарда.

Во-вторых, за двенадцать экземпляров Цезаря Августа из Бессмертного Издания, стоимость одного экземпляра которого равнялась 80 миллионам, он в общей сложности получил 960 миллионов.

И в завершение он посредством аукциона продал четыре эксклюзивных модели Марка Аврелия на общую сумму 458 миллионов кредитов! Всего-навсего четыре меха принесли ему почти пол миллиарда! *Примечание переводчика: в оригинале пишет «almost a billion» – т.е. «почти миллиард». Но тут, как по мне, лучше будет «почти пол миллиарда» *

Тем не менее, Вэсу пришлось добавить много предостережений, которые уменьшили его окончательный заработок. Для начала он пообещал Марселле десять процентов от валовой прибыли. Это было на десять процентов меньше, чем указывалось в их контракте. На этом настоял Вэс из-за всех тех усилий, которые он вложил в прошедшее событие. Но даже так ему было очень трудно расставаться с теми деньгами.

Далее, возросшие цены на ресурсы подняли производственные затраты до более высокого уровня, чем когда-либо ранее. Прямо сейчас стоимость изготовления Бессмертного Издания Mark'a II поравнялась с 24 миллионами кредитов. Основную часть данной суммы составили премиум материалы, включенные в его проект.

Производство Цезаря Августа и Марка Аврелия стоило примерно одинаково – 50 миллионов, хотя фактическая цена значительно колебалась изо дня в день. То есть, например, завтра Вэс сможет заплатить только 49 миллионов кредитов, а на следующий день – 51.

Впрочем, как давала понять общая тенденция, чтобы зарабатывать большие деньги, Вэс должен был тратить большие деньги.

<http://tl.rulate.ru/book/15608/646872>