

23 декабря 1924 года группа ведущих международных бизнесменов собралась в Женеве на встречу, которая изменит мир на десятилетия вперед. На встрече присутствовали представители всех крупнейших производителей лампочек, включая немецкую компанию Osram, голландскую Philips, французскую Compagnie des Lampes и американскую General Electric.

Пока праздновавшие развешивали рождественские гирлянды в других частях города, группа создала «Картель Фёбуса». Этот контролирующий орган должен был разделить мировой рынок ламп накаливания, определив для каждой национальной и региональной зоны своих производителей и квоты на производство. Это был первый в истории картель, имевший действительно глобальный охват.

Картель «Фибус» захватил рынок лампочек в 1930-е годы. Гораздо более долговечным наследием картеля стала разработка более короткого срока службы ламп накаливания. К началу 1925 года этот срок был установлен на уровне 1 000 часов для грушевидной бытовой лампы, что значительно меньше, чем 1 500 – 2 000 часов, которые были обычным явлением.

Члены картеля объясняли такой подход компромиссом: их лампочки были более качественными, эффективными и ярче горели, чем другие лампочки. Они также стоили намного дороже. Действительно, все свидетельства указывают на то, что картель был мотивирован прибылью и увеличением продаж, а не тем, что лучше для потребителя.

Тщательно разработав лампочку с относительно коротким сроком службы, картель тем самым разработал промышленную стратегию, известную как запланированное устаревание. Они сократили срок службы своих лампочек с 2 500 ч до 1 000 ч и тем самым обеспечили увеличение своей прибыли за счет искусственно созданного спроса.

И Куинн стоял в том же положении, что и они. Его ВИС были лучше по всем параметрам, чем текущие продукты, и это включало срок службы. Если бы Куинн выпустил ВИС в их нынешнем виде, они прослужили бы сорок пять лет при ежедневном использовании в среднем шесть часов. Это означало, что покупка ВИС станет покупкой раз или два в жизни, что означает, что Запад получит взрывную прибыль, но она уменьшится, когда спрос будет удовлетворен после одной покупки.

«Что ты предлагаешь?» - спросила Лия; она рассчитала продолжительность жизни на основе данных, которые предоставил Куинн, и понимала, что из этого следует. «Если то, что вы предлагаете, правда, то после выпуска этих ламп мы сможем искоренить индустрию освещения».

«С точки зрения бизнеса, я бы предложил ограничить срок службы продуктов ВИС в зависимости от их использования. Например, лампы для личного дома выходят из строя после десяти тысяч часов (10 000 ч), а для таких продуктов, как большие прожекторы, которые могут использоваться в подземных помещениях, таких как Министерство магии, я мог бы разработать их на более длительный срок, потому что они работают круглые сутки. Короче говоря, мы можем определять срок службы в зависимости от использования конкретного продукта», - предложил Куинн.

Лия задумалась на секунду, затем повернулась к Джорджу и спросила: «Что нам делать?».

Джордж перевел взгляд с одного внука на другого и, подумав с минуту, повернулся к Лии и объявил о своем решении.

«Решай сама».

Лия моргнула пару секунд и, осмыслив короткое предложение, спросила «Я решаю?».

«Да, то, что ты решишь, станет путем компании. Это решение зависит только от тебя. Я оставляю это на твое усмотрение», - пояснил Джордж. Это была лучшая возможность проверить прогресс Лии и ее способность принимать решения. Лия работала под его наставничеством почти семь лет, и Джордж решил, что сейчас самое подходящее время проверить, как она справится с жизненно важным решением.

Лия бросила короткий взгляд на Куинна, который смотрел на нее, не меняя выражения лица, а затем повернулась к Джорджу, чтобы убедиться, серьезно ли он говорит. Пожилой мужчина был совершенно серьезен и смотрел на свою внучку, ожидая ее решения.

Лия Уэст, семилетняя карьеристка, перевела взгляд на ВИС на столе, прежде чем посмотреть на ВИС на потолке. Она долго и упорно думала о решении, которое ей предстояло принять. Решение, которое может изменить жизнь многих и изменить образ жизни миллионов людей.

«Мы пойдем по пути запланированного устаревания, как предложил Куинн», - начала Лия, глядя на Куинна. «Мы определим срок службы позже, а ты дашь мне письменный отчет о твоих рекомендациях. Я хочу знать, каким, по твоему мнению, должен быть срок службы. Вот что мы собираемся сделать. Когда мы будем продавать ВИС, мы скажем, что руны стираются через время, которое мы определим. Мы собираемся предложить покупателям предложение: когда ВИС умрет, они могут принести старую пластину с рунами и отдать ее нам, чтобы получить скидку на новый ВИС».

Она повернулась к Куинну и спросила: «Если заложить в ВИС запланированное устаревание, каковы шансы, что кто-нибудь догадается, что мы делаем? Как ты думаешь, кто-нибудь расшифрует руны, пытаясь понять, как сделать ВИС?».

«Нет, в отличие от этого», - указал Куинн на ВИС на столе. «На тех образцах, которые я передам вам, руны не будут вырезаны на поверхности для всеобщего обозрения. Я принял во внимание запланированное устаревание и разработал всю линейку продуктов с учетом антипиратского подхода. Если они откроют продукт по какой-либо причине, кластер рун разрушится и превратится в тарабарщину».

«Это замечательно; одной заботой меньше», - кивнула Лия в знак благодарности. «Что касается производства, мы собираемся разделить его между различными группами. Ни один работник не будет знать, как вырезать весь рунический кластер. Я собираюсь пойти на хитрость и сказать, что мы собираемся разделить процесс производства между странами. Каждый этап процесса будет проходить на разных заводах. Это увеличит стоимость, но я думаю, что смогу найти способ сократить расходы... Дедушка, ты должен мне помочь в этом деле. У меня нет опыта в многострановом производстве».

«Не волнуйся, я проведу тебя через весь процесс», - улыбнулся Джордж, довольный решениями, которые принимала Лия. Решение разделить производство, чтобы сохранить торговую информацию в тайне, произвело на Джорджа впечатление, учитывая, что у Лии было лишь короткое время, чтобы придумать базовую стратегию.

Куинн молча наблюдал, как его сестра и дед обмениваются идеями по поводу созданного им продукта. Его беспокойство по поводу внедрения чего-то, что может уничтожить целую индустрию, улеглось, когда он увидел инициативу и реакцию своей семьи. Куинн создал ВИС, полностью ожидая, что он будет отвергнут ими, и соответственно установил свои ожидания: он был бы удовлетворен созданием ВИС для семьи и друзей, и ни для кого больше.

У него не было желания, чтобы все, что он делал, стало популярным и общедоступным. Продукты, которые он довел до ума, в первую очередь были просто способом закрепить и проверить свои знания. Решение продавать их было принято потому, что он происходил из семьи бизнесменов, и если бы он мог помочь им развиваться, то Куинн с радостью помог бы в этом.

Второй Q.W.A.S.P.P. закончился после того, как изобретатель Куинн представил своим инвесторам, Лии и Джорджу, две линии продуктов, которые имели огромный потенциал для изменения рынка.

.*.*.*.*.

Куинн Уэст - ГГ - Осознает потенциал своей продукции.

Лия Уэст - Карьеристка - Некоторые вещи слишком хороши, чтобы их упускать.

Джордж Уэст - Большой босс - Гордый дедушка.

.*.*.*.*.

<http://tl.rulate.ru/book/54177/2676547>