

"Скрип!"

Яо Юань включил свет, вошёл в квартиру и первым делом достал женские тапочки, положив их на коврик у двери.

Сотрудники часто собирались здесь на ужины, поэтому Юй Цзяцзя была не чужда этому месту. Сняв куртку, она небрежно уселась на диван и провела рукой по журнальному столику — пыли не оказалось.

— Серьёзно, командир Яо, ты ещё аккуратнее меня! У меня дома даже тараканы есть.

— Если ты видишь одного таракана на свету, это значит, что в темноте их так много, что им уже негде скрываться.

— Как ты смеешь!

Юй Цзяцзя с грохотом ударила по столу и воскликнула:

— Что ты хочешь этим сказать? На что ты намекаешь?

— Я просто пытаюсь сказать, что у меня мания чистоты.

Он замолчал, скользнув взглядом по её лицу и остановившись на её ногах в тапочках. Слегка поморщившись, он добавил:

— Ноги-то у тебя сильно пахнут.

— Если бы ты целый день носил сапоги, у тебя бы тоже пахли.

— У тебя нет грибка?

— Это не грибок, просто ноги потеют.

Юй Цзяцзя совершенно не знала, что такое смущение, а Яо Юань лишь пожал плечами, подал две чашки горячей воды и поставил их на стол.

— Кстати, о грибке. У меня в университете был однокурсник, однажды он зашёл в аптеку после ночи в отеле и купил мазь от грибка. Решил намазать ею не ноги, а кое-что другое.

— Ха-ха! Ну вы, молодёжь, играете в такие штуки! В наше время такого не было! — Юй Цзяцзя сразу поняла шутку и расхохоталась.

Часто между ними возникало непроизвольное взаимопонимание. Это было не просто притяжение тел, а синхронность умов.

Не стоит думать, что девушки не шутят на такие темы. Просто они не показывают это вам. Юй Цзяцзя, к примеру, была как солёное утиное яйцо: снаружи — нежная и белая, а внутри — тёмно-жёлтая и даже с масляной начинкой.

Кроме того, они оба были опытными людьми, куда лучше понимавшими друг друга, чем такие молодые ребята, как Хань Тао. Например, ноги у девушек часто действительно неприятно пахли.

Яо Юань придвинул маленький пластиковый стульчик, сел, вытянув длинные ноги и руки, как

неуклюжая насекомообразная фигура. Он держал чашку с горячей водой и сказал:

— Сразу после окончания нашей последней кампании я хотел сделать небольшой вывод. Сегодня встретился с Чэнь Гошэном, он поделился некоторыми инсайдами SP-бизнеса, и я решил обсудить это с тобой.

— Соперников становится всё больше, и я хочу расширить нашу деятельность в сфере массовой рассылки. Не стоит особо думать о том, как это повлияет на пользователей. Главное — быстро заработать как можно больше денег, а параллельно продолжать вкладывать средства в создание собственного бренда.

— Хм, "Голосовые чаты" сработали, это уже бренд. А что ещё? — спросила Юй Цзяцзя.

— Ещё игры. Три самых прибыльных направления в SP — это игры, знакомства и информация. Наши клубы и "Голосовые чаты" относятся к знакомству.

— Игры? — Юй Цзяцзя задумалась. — Это вроде тех, где нужно отвечать на вопросы? Тебе присылают вопрос, ты отвечаешь, потом присылают следующий, и так до тех пор, пока не выиграешь приз?

— Да-да, именно так.

— Я получала такие. Ответ на одно сообщение стоит пятьдесят центов.

— И я получал. Значит, это уже кто-то делает. Я хочу нанять людей и разработать более увлекательную игру через SMS.

Игры были самым прибыльным направлением в SP-бизнесе.

Кто-то может спросить: как можно играть в игры по SMS? Но и это возможно. Такие игры строились на принципе "человек против машины": отправляешь сообщение, получаешь ответ. Один из самых простых примеров — это викторины.

Более сложные игры были похожи на ранние текстовые ролевые игры (MUD), как, например, "Путь рыцаря", в который когда-то играл даже известный интеллектual Фан Чжоуцзы.

Перевести текстовую игру в формат SMS — это дёшево, просто и крайне прибыльно.

— Ты молодой рыцарь, наслаждающийся обедом в таверне. Внезапно несколько злобных мужчин начинают приставать к женщине. Будешь ли ты вмешиваться? Ответь 1 — да, 2 — нет.

— 1!

— К сожалению, из-за низкого уровня боевых навыков ты был убит. Хочешь начать сначала? (Подсказка: разные выборы могут привести к разным событиям, связанным с будущими заданиями.)

Примерно такие игры.

За каждое отправленное сообщение игрок платил от двух мао до одного юаня, а в особо сложных моментах, чтобы пройти дальше, сообщение могло стоить два юаня.

Яо Юань объяснил суть SMS-игр и продолжил:

— Но я хочу сделать не просто игру. Я думаю, можно объединить это с другими индустриями.

— Подожди, дай угадаю... — Юй Цзяцзя на секунду задумалась. — Ты хочешь привлечь киноиндустрию?

— Я ведь знал, что не зря тебя пригласил!

Яо Юань с силой хлопнул по столу.

— Представь, если мы получим права на мобильную игру по мотивам популярного фильма. Это сразу привлечёт внимание и поможет их продвинуть.

— В теории это возможно, но такие фильмы не так легко найти... — Юй Цзяцзя вдруг хлопнула по столу. — "Герой"!

— Ты про "Героя"? Думаешь, фильм станет хитом?

— Точно станет. С самого начала съёмок не прекращаются слухи, да и за фильмом стоят влиятельные люди из Гонконга. Его точно покажут в США...

Там, где обычные зрители видят лишь участие знаменитостей, Юй Цзяцзя, как опытный журналист, понимала, что это коммерческий проект, созданный в попытке повторить успех "Крадущегося тигра, затаившегося дракона", который собрал более двухсот миллионов долларов.

Так что когда начнётся рекламная кампания "Героя", медийные ресурсы будут заполнены информацией о нём.

— Отличная идея! Я брала интервью у Чжана Имоу и у Чжана Вэйпина из компании "Новая картина"...

— Не спеши! Дай я закончу мысль, — Яо Юань снова начал вертеть свою чашку. — В тот раз в баре я рассказал тебе о большом плане. Ты, наверное, уже поняла, что билеты, обзоры, видеоконтент и прочее — это большая часть нашего будущего бизнеса, связанная с индустрией развлечений.

Он поставил перед ней одну из чашек и продолжил:

— По сути, многие интернет-продукты невозможно представить без индустрии развлечений, потому что она изначально связана с распространением и увлекательностью, что помогает набирать аудиторию.

Он сделал паузу, а затем продолжил:

— Сегодня Чэнь Гошэн упомянул MMS, и это заставило меня задуматься о том, насколько быстро сейчас развивается технология. Раз картинки стали цветными, может быть, и другие аспекты скоро изменятся? Через пару лет появятся все те вещи, о которых я тебе говорил. Я хочу подготовиться к этому.

— Что именно ты хочешь подготовить?

— Видео и музыку, — сказал Яо Юань, не желая раскрывать, что знает о скором запуске рингтонов, и придумал оправдание. — Думаю, что эти два направления станут популярными в ближайшие годы.

— А, ты хочешь получить права на контент.

Юй Цзяцзя всё поняла и, обдумав его слова, ответила:

— Это возможно. Без разницы, старый это артист или новая звезда — если он живёт в Пекине, я точно его знаю!

— Вот это и есть сила нашего главного редактора!

Яо Юань поднял чашку:

— Выпьем за это!

Они театрально чокнулись, каждый сделал по глотку, после чего Яо Юань пододвинул обе чашки поближе и с улыбкой сказал:

— Следующие цели — это SMS-игры и авторские права.

— К концу года я хочу достичь миллиона юаней прибыли и расширить сеть по всей стране!

.....

В отличие от массовых рассылок и "Голосовых чатов", создание SMS-игр было более сложным процессом. Нужно было нанять людей, разработать концепцию, написать тексты, разработать саму игру — всё это требовало времени.

После того как стратегия была утверждена, Яо Юань поручил Лю Вэйвэй заниматься "Голосовыми чатами", У Цзюню — клубами, а сам сосредоточился на играх и авторских правах, не забывая при этом о ведении блога.

Всё шло своим чередом, за исключением одного небольшого инцидента: на Яо Юаня вдруг подали жалобу за то, что название его компании имело "вульгарный" подтекст. Ему пришлось сменить имя фирмы на "99 Интернет-технологии".

<http://tl.rulate.ru/book/118872/4794903>