

## Глава 226: Уровень Цен

В меховой индустрии установка разумной цены имела большое значение. АТМ вела публичный учет по каждому сертифицированному меху, проданному его проектировщиком. Потенциальные клиенты часто просматривали последние записи, чтобы узнать стоимость продуктов.

Чаще всего начальная цена являлась эталоном.

Рассмотрим создание такого непримечательного продукта, как пара обуви. В последнее время современные технологии производства превратили эти обувные изделия в дешевый товар, который можно было купить по самым низким ценам. Часть наиболее состоятельных потребителей даже изготавливала свои собственные, если у них имелся домашний 3D-принтер.

Большинство производителей обуви не видели смысла в попытках конкурировать по цене и объему. Вместо этого они пошли в обратную сторону и придумали что-то фантастическое, наняв известных дизайнеров одежды и включив в свои продукты чуточку экзотики.

Все это стоило больших денег, поэтому производители обуви устанавливали на модные образцы более высокую надбавочную стоимость. Иногда они брали в пятьдесят раз больше стоимости одной пары обуви.

Попахивает разводом, не так ли? Однако, многие производители обуви распродавали самые эксклюзивные и дорогие продукты, как только выпускали их на рынок. Они кропотливо создавали совершенный бренд, которому доверяли потребители.

Если говорить цинично, то сильный бренд эффективно промывал мозги рынку. Потребители полагали, что высокие цены, принятые производителями, представляли подлинную ценность.

Иногда это даже превращалось в самовнушение. Поскольку узнаваемость и ценность брендов росли, их владельцы завоевывали больше общественного признания. Мужчину и женщину делала одежда.

Всякая компания практически в каждом секторе стремилась создать такой бренд. К сожалению для Вэса, Корпорация Живых Мехов еще не достигла такого уровня. Она только-только сошла с линии старта.

Надбавку в двенадцать миллионов кредитов за Бессмертное Издание Mark'a II можно было считать самонадеянной и поспешной. Ни его компания, ни его проект не выработали достаточно сильного бренда, чтобы ему сошло с рук столь возмутительное взвинчивание цен.

Ну, это если верить общепринятому мнению.

«Тогда уж все, что я делаю, не придерживается общепринятого мнения» - сказал себе Вэс.

В попытках заставить аудиторию принять повышенные цены он столкнулся с двумя основными препятствиями.

Первое - он начал работать только год назад, а с момента появления КЖМ прошла всего-то пара месяцев.

Хоть он и создал бренд своей компании на Облачном Занавесе, но распространение его на обширный и безграничный рынок Бентхайма требовало куда больших инвестиций, чем раньше.

Потратив пару миллиардов кредитов на рекламные кампании, едва ли удастся поднять значимость компании с нуля до одного процента узнаваемости.

Второе - истинная ценность его продуктов заключалась в X-Факторе, который оказывал на людей определенное влияние, но не измерялся напрямую. Кроме того, Вэс хотел сохранить свои знания об этом феномене в качестве секрета фирмы, поэтому даже не мог заставить аудиторию принять к сведению его эффекты.

Покупатели должны были доверять своим внутренним ощущениям и оценить его мехов достаточно, чтобы раскошелиться на сверхнадбавку.

Только вот они не обязательно были глупыми.

Чем больше кредитов стояло на кону, тем больше люди начинали задействовать мозги, а не интуицию. Когда они посмотрят на Mark'a II из Бессмертного Издания и проверят его характеристики, то поймут, что производительность данной модели попросту не соответствует цене.

Если и существовала какая-то вещь, которую потребители ненавидели, так это осознание того, что они переплачивают за товар. В таких случаях развитый бренд ослеплял их, но сейчас Вэс не имел такой великолепной возможности.

Покупке должны радоваться. Вэс надеялся, что его проекты сделают счастливым любого, кто решит их купить. Иначе, если бы он назначал очевидно завышенную цену на свои продукты, у клиентов осталось бы плохое послевкусие. Это и обуславливало его текущее отсутствие продаж.

Посетители продолжали вливаться в конференц-центр, но Вэс так и не совершил ни одной продажи. Немногие потенциальные покупатели из толпы обоснованно отторгали его жадные цены и шли удовлетворять свои стремления в другие места.

Даже соседние стенды продали пару мехов. Вэс не очень-то задумывался о простеньких мехах, расположенных рядом, но их проектировщики с радостью зывали к толпе, которая скопилась перед его выставочными моделями.

Цены на их мехи варьировались от десяти до двадцати миллионов кредитов. Судя по увиденному, отчаянные проектировщики даже не брали много денег за свои работы. После вычета затрат на производство и лицензионные сборы они едва заработали бы более полумиллиона.

Тем не менее, как бы жалко они не поступали, эти люди, по крайней мере, добились определенного прогресса. Вэс же сидел с пустыми руками, в то время как половина первого дня фестиваля уже осталась позади.

«Все зависит от ощущений» - понял Вэс после размышлений. «Должен быть способ сделать их более выразительными».

Он повернул голову к ближайшим капсулам. Организация Марселлы доставила к его стенду десять симуляторов, чтобы гости могли опробовать виртуальные версии его моделей.

Условно на каждого гостя устанавливался лимит в десять минут, таким образом испытать их мог бы каждый избранный. И даже тогда около пятидесяти нетерпеливых гостей ждали в очереди.

Как заметил Вэс, все желающие опробовать симуляцию были обычными посетителями фестиваля. Это способствовало хорошему впечатлению, но при этом такая масса людей блокировала доступ к капсулам для его потенциальных клиентов.

Вэс тотчас же повернулся к Антье. «Наверное, лучше всего побудить наших потенциальных клиентов опробовать симуляции. Давайте сократим доступ к капсулам для широкой публики».

«Хм. Отличная идея. Хотя не все, кто проявляет интерес к нашим мехам, являются избранными, их все же достаточно, поэтому выделим несколько капсул».

Менеджер по продажам времени зря не теряла и занялась данным делом. Она зарезервировала три симулятора и поручила торговым представителям подталкивать к их использованию всех, кто проявляет интерес к боевым машинам.

С момента введения новых мер прошло полчаса. Вэс откинулся на спинку кресла и наблюдал, как потенциальные клиенты получают возможность познакомиться с мехами поближе. Их отношение к его продуктам изменилось, когда они попробовали пилотирование на вкус.

Правда, эти ощущения меркли по сравнению с входом в реальную кабину, но правила запрещали такую практику из соображений безопасности.

«И все равно не хватает шарма, который бы донес мысль, что мои мехи отличительные».

Он посмотрел на свои модели и сравнил их с кадрами, воспроизводимыми различными проекторами на его стенде. Из-за динамичности и чего-то еще, что Вэс упускал из виду, проецированные мехи выглядели куда ярче.

«Генераторы Красочных Облаков неактивны».

Вэс не стал добавлять генератор к слегка модифицированному Цезарю Августу, но внедрил их в свои варианты. На голове Mark'a II из Бессмертного Издания располагался поразительный красный гребень, а у Марка Аврелия имелся фиолетовый плащ. Когда оба модуля активировались, мех казался невероятным.

Однако организаторы категорически запрещали активацию любых выставочных моделей. Даже включение света представляло слишком большой риск. И все же Вэс хотел попытаться выяснить, могут ли для него сделать исключение.

Он вызвал управляющего залом. Перед ним предстал пузатый мужчина с усами. Одет он был в странный официальный костюм, подчеркивающий размер его живота. В эпоху, когда существовали различные методы снижения веса, быть толстым скорее являлось пискom моды, чем признаком ожирения.

«Какая замечательная троица!» - воскликнул управляющий, остановившись перед его стендом. Парочке охранников пришлось растолкать толпу, чтобы его пышное тело подошло поближе. «Мне нравится, как вы сделали Цезаря Августа! Этот - один из лучших, которых я когда-либо видел! С такой прелестью вы можете подать заявление на получение сертификата мастерства от АТМ!»

Вэс неловко рассмеялся. «Я еще слишком молод, мне рано думать о таких вещах».

Для получения права на сертификат мастерства мехи должны были соответствовать множеству строгих критериев. Как правило, только Старшие и Мастера в Проектировании Мехов обладали

навыками для достижения этого стандарта.

«Так в чем же проблема?»

«Мне хотелось бы задействовать функцию двух моих моделей» - ответил Вэс и проводил его к проекции, которая показывала Mark'a II из Бессмертного Издания и Марка Аврелия в действии. «Генератор Красочных Облаков впрыскивает мелкие частицы в безвредные водяные пары для достижения этих визуальных эффектов».

«Должен признать, с этими генераторами облаков мехи выглядят ослепительно, но есть множество потенциальных рисков. Чтобы запустить какие-либо системы мехов нужно включить также их реактор. И это главная причина того, почему мы такое не допускаем. Даже на самом низком рабочем уровне они генерируют значительное количество тепла и энергии. Если с этими реакторами что-то пойдет не так, для находящейся поблизости толпы последствия могут стать катастрофическими».

Управляющий указал на огромную массу людей, очарованных его мехами. С точки зрения общественной безопасности мужчина был прав. С технической же вероятностью выхода реакторов из строя и последующего взрыва была практически нулевой.

«Это совершенно новые мехи, прошедшие сертификацию. Их надежность гарантирует АТМ. Чем может навредить включение парогенераторов? Подумайте, насколько приятнее они станут выглядеть. Фестиваль же только выиграет, если толпа увидит моих мехов во всей красе».

Его аргументы постепенно убеждали управляющего в плюсах от того, что мехи предстанут в наилучшем виде.

Как Вэс понял, хитрый мужчина, отвечающий за этот боковой зал, соревновался с менеджерами других залов в том, кто привлечет больше посетителей. Он не сказал ему об этом открыто, но его ответы так и намекали на тенденцию. Чем больше он говорил, тем больше стремился к этим выгодам.

«Мои мехи и так одни из самых сильных привлечений в этом зале. Я знаю, у вас есть сомнения касательно включения тех дешевых мехов, но мои продукты отличаются. Я соблюдал все правила во время их проектировки и изготовления. Я могу вам гарантировать, что, если мне разрешат включить генераторы, ничего плохого не случится».

Потребовалось еще пять минут, и он наконец-таки выжал исключение у упрямого администратора. В конце Вэсу показалось, будто он лишь нашел повод для того, что менеджер итак изначально хотел. Из-за подготовки и инструктажа он не мог подчиниться сразу же, но после достаточно долгого разговора даже жесткий человек начал колебаться.

Когда Вэс поспешно вошел в кабины и включил их самый экономный режим, вся толпа затаила дыхание. Раз уж разрешение запустить мехов на их самом низком уровне активности было получено, он тайком нарушил правила и включил еще несколько лампочек.

Разница стала очевидной сразу. Приглушенная молва признательности пронеслась сквозь толпу, пока две модели претерпевали трансформацию.

Эксклюзивный Марк Аврелий выглядел особенно впечатляюще. Развевающийся фиолетовый плащ бессмертного меха укреплял его правительское достоинство. И хотя он постоянно имел успех среди пожилых людей, даже дети и подростки начали восхищаться мудрой моделью.

Поскольку разрешение на активацию получили только эти две модели, зрелище сразу удвоило толпу. Вэса она не интересовала, вместо этого он обратил внимание на состоятельного посетителя, буквально мгновение назад вышедшего из симулятора.

Когда мужчина погружался в капсулу, мехи все еще оставались спящими. И насладившись симуляциями в течение коротких десяти минут, он оказался перед совершенно новым зрелищем. Его взгляд восхищался агрессивными очертаниями Mark'a II и божественной атмосферой, исходящей от Марка Аврелия.

Спустя немного времени он снова обратил внимание на Mark'a II. Судя по всему, его бюджет позволял рассматривать лишь самое дешевое предложение. Даже если Вэс планировал выставить Марка Аврелия на аукцион, высокая стоимость производства данной модели гарантировала, что он не будет дешевым.

В конце концов, потенциальный клиент решился. Он привлек внимание торгового представителя. «Я хотел бы купить копию вот этого проекта».

Вэс улыбнулся, услышав такие слова. Если все прошло правильно, то он только что совершил первую продажу.

«И это только начало».

<http://tl.rulate.ru/book/15608/641464>