

Глава 657. Непродаваемая реклама.

Переводчик: No Fun

Отсчет до трансляции: 10 дней до трансляции Голоса Китая.

Прибыв в офис рано утром Чжан Е сделал вычисления, касаемо времени производства и подумал, что они справлялись даже быстрее, так как все аспекты подготовки уже были пройдены. В следующие дни они могли официально начать запись программы. Помимо проблем с оборудованием, которые были отложены примерно на неделю, было потрачено не так много времени, и все шло согласно плану. Строительство сцены было почти завершено, прослушивания в других провинциях тоже завершились, а участники были заняты репетициями выступлений. Наставники репетировали свои песни. Члены команды изучали новое оборудование. Всё шло гладко. Единственным, что могло замедлить прогресс, могла стать реклама.

Так-тук.

Кто-то постучал в дверь.

«Входите» - сказал Чжан Е.

Младшая Ван открыла дверь и вошла. «Директор Чжан, пришли».

Чжан Е кивнул и встал, чтобы поприветствовать людей.

Внутри вошли четыре человека. Группа состояла из мужчин и женщин, им было 30-40 лет, а одеты они были в деловые костюмы. Они были представителями или руководителями рекламодателей и пришли обсудить плату за рекламные права. Так как ранее не было принято решение, то Чжан Е решил снова встретиться с ними.

«Учитель Чжан, мы снова встретились».

«Секретарь Ли, пожалуйста, входите».

«Здравствуйте, Учитель Чжан».

«Директор Сюй, присаживайтесь».

Чжан Е попросил всех присесть и сказал Младшей Ван налить им воды. Затем он сказал им: «Мы уже начали отсчет до трансляции программы. Осталось всего 20 жней. Так как запись будет сделана за несколько дней до выхода программы, то у нас осталось не так много времени. Я прошу каждого из вас еще раз подумать».

Женщина из «Соевого Молока» сказала: «Ваша цена слишком высока».

Чжан Е покачал головой: «Если быть честным, это совершенно не высокая цена. Плата за рекламу в 3 миллиона Юаней не может сравниться со 100 миллионными Юаней за спонсорство от компании «Брейн Голд». Если мы посчитаем, согласно обычным правилам в соответствии со спонсорством, то и 5 миллионов не были бы высокой ценой. Но основываясь на ситуации на рынке, мы сделали шаг назад и снизили цену почти в два раза. Более того, наша программа выделяет отличные места для наших рекламодателей и даже будет повторно упоминать их сразу после рекламы от спонсора. Например, мы будем продвигать рекламу в речи ведущего,

после каждой рекламной паузы и в конце в титрах программы, всё это является хорошими местами для рекламы».

Мужчина средних лет из «Красная и Синяя Фармацевтика» сказал: «На самом деле, 100 миллионов Юаней от спонсора не были разумными, так как это выходит за рамки стандартов индустрии. Давайте скажу вот что, Учитель Чжан. Такие же шоу талантов в индустрии получают спонсорство в размере 10-20 миллионов, а самая высокая цена за рекламу – около 1 миллиона. Некоторые программы даже получают 700-800 тысяч, но вы просите 3 миллиона. Эту сумму даже нет смысла обсуждать. Мы не примем такую цену. Моим лучшим предложением являются 1,5 миллиона».

Чжан Е посмотрел на него и сказал: «Если Вы хотите сравнить нас с другими программами, то хорошо. Мы смогли пригласить Бабушку Чжан Ся, другие программы могут это сделать? Мы пригласили Чень Гуана с его женой, а другие программы могут это сделать? Мы даже пригласили Небесную Королеву Чжан Юаньци, а что насчет других программ? Я говорю это не для того, чтобы похвастаться. Я пытаюсь сказать то, что мы потратили много денег на то, чтобы пригласить больших звезд, поэтому мы тоже испытываем давление на наши расходы. Четверо наставников могут привлечь огромное количество публики и рейтинги просмотров, поэтому эффект на рекламу тоже будет выше. Поэтому я прошу цену, которая выше, чем у других программ».

Другой руководитель, на этот раз из компании «Молочная Индустрия», сказал: «Именно по этой причине мы хотим увеличить наше предложение. Учитель Чжан, позвольте мне сказать вам следующее. Независимо от того, сколько предлагают другие компании, «Молочная Индустрия» предложит 1,8 миллионов Юаней. Я уже написал контракт, поэтому если Вы согласны, то мы можем прямо сейчас подписать его».

Чжан Е отмахнулся: «Нет».

Женщина из «Соевого Молока» сказала: «Учитель Чжан, я слышала, что Ваша программа смогла убедить одну компанию на покупку рекламы. Если Вы все равно настаиваете на 3-х миллионах и не ниже, то Вам будет сложно продать права. В итоге это будет лишь тратой ресурсов, и Вы понесете убытки».

Руководитель «Молочной Индустрии» продолжил: «Если Вы настаиваете на 3-х миллионах, мы точно не будем покупать права. Нет ни одной компании, у которой будут ресурсы и желание купить права первого уровня. В лучшем случае, они смогут позволить только права второго или третьего уровня. Поэтому, если места на права первого уровня будут пустыми, разве это не станет потерей? Если цена может быть снижена до 2-х миллионов, Ваша программа тут же получит огромное количество денег за рекламу, но если Вы настаиваете на такой неразумной цене, то Вам будет сложно продолжать разговор. В итоге Ваша программа потеряет 10 миллионов за права первого уровня. Это того стоит?»

Другие рекламодатели думали так же. Они ждали, когда производственная команда Голоса сдастся и снизит стоимость. Иначе, так как осталось не так много дней до начала трансляции, даже если команда захочет продать права, она не сможет этого сделать и просто станет самым большим неудачником.

Однако Чжан Е так не думал. Эти люди, казалось, были правы, но на самом деле говорили чушь. «Я останусь при своем мнении. Минимальная цена, которую я могу принять, это 3 миллиона. Стоимость производства нашей передачи находится у всех на обозрении».

Исполнительный директор «Молочной Индустрии» нахмурился. «давайте вернемся к началу. Голос еще не начал трансляцию, поэтому никто не знает, какими будут рейтинги. Кроме того, судя по оценке от зрителей и СМИ, ситуация не очень оптимистична. Приобретая права на рекламу, мы так же рискуем».

«Учитель Чжан, я сделаю еще один шаг навстречу, как насчет 2-х миллионов?»

«Хорошо, самое большое, что мы можем дать, это 2 миллиона. Я обсужу это с компанией. Они должны принять это».

В этот момент два человека, которые особо ничего не говорили, наконец открыли рты. На самом деле они уже пообщались заранее и обсудили, как они проведут эти переговоры. То, что говорил Чжан Е, было правдой. Голос был первой программой со спонсорством в 100 миллионов. Учитывая Чжан Юаньци, Чень Гуана и остальных наставников, можно сказать, что такой программы раньше не было. Даже если многие люди и инсайдеры индустрии не были настроены оптимистично, они все равно хотели приобрести права на рекламу в шоу Голос. Из-за этого огни могли принять двойную стоимость, предлагая 2 миллиона. Однако, они не могли принять цену, которая была в три раза выше, чем во всей индустрии.

Четверо посмотрели на Чжан Е, ожидая, когда он снизит цену.

Чжан Е так же смотрел на них, затем взял телефон и переговорил по внутренней связи. «Алло, Младшая Ван, зайдите ко мне в кабинет. Да, прямо сейчас».

Тук-тук.

Младшая Ван постучала и вошла. «Директор Чжан».

Чжан Е прямо сказал: «Пожалуйста, проводи гостей на выход».

Четверо опешили. Проводить их?

Младшая Ван опешила, но посмотрела на людей и сказала: «Сюда, пожалуйста».

Один из них сказал: «Я советую Вам подумать еще».

Другой человек сказал: «Никто не купит за 3 миллиона!»

Чжан Е сказал: «Пожалуйста, уходите. Мы уже сообщили нашу цену. Если никто не купит права, мы все равно останемся на этой цене».

«Тогда забудьте».

«До свидания!»

«До свидания!»

Когда четверо ушли, они были злы. Как ты можешь быть таким высокомерным?

Для такой дерьмовой программы ты не соберешь даже 0,5% рейтинга просмотров, что заставляет тебя думать, что права на рекламу стоят 3 миллиона? Только идиот купит их! Просто жди и умри с рекламами в твоих руках! Когда настанет это время, именно ты понесешь огромные убытки!

После того как они ушли, Чжан Е позвал Ха Цици и Чжан Зуо. Так как они хорошо справлялись со своими заданиями, они смогли освободиться пораньше.

«Директор Чжан, Вы искали нас?» - спросил Чжан Зуо.

Ха Цици моргнула: «Я видела, как уходили рекламодатели. Мы уже продали права на рекламу?»

Чжан Е улыбнулся и сказал: «Нет, мы не смогли заключить сделку. Они не собирались принимать цену за права первого уровня, и не были заинтересованы в правах второго и третьего уровня».

Ха Цици заинтересовалась: «Почему мы не снизим цену? Она все еще составляет 3 миллиона?»

Чжан Е ответил: «А почему мы должны ее снижать?»

Ха Цици: «....»

Чжан Е сказал: «Вы будете помогать мне в будущих контрактах с рекламодателями и разговаривать с ними, когда они будут приходить поговорить о цене. Цена за права первого уровня составляет 3 миллиона и ни юаня меньше. Мы будем обсуждать, имея в виду эту цену, поэтому если они не принимают ее, то пусть уходят». Прямо сейчас он был раздражен этими рекламодателями и не собирался в будущем разговаривать с ними. Таким образом, он просто передал эти обязанности Чжан Зуо и Ха Цици.

Ха Цици сказала: «Как я знаю, если мы не снизим цену, то нам будет крайне сложно продать права. В конце концов, средняя цена за рекламу...Если она не продается, то наши убытки составят...»

Чжан Е сказал: «Дело не в том, что я не хочу продать права или снизить цену, просто всё это никак нельзя изменить. Мы уже продали права первого уровня одной компании, а так же мы имеем спонсорство в 100 миллионов от компании Брейн Голд. Если мы снизим цену для других компаний, то что подумает компания, которая уже купила у нас права? Что Брейн Голд, которые помогли нам в тяжелые времена, будут думать? Они помогли нам, пока мы лежали на земле, а теперь мы отнесемся к ним, как к ничтожествам?»

Чжан Зуо кивнул: «Вы правы».

Ха Цици вздохнула: «Но если реклама не будет заполнена, то убытки...»

Чжан Е сказал: «Мы, в крайнем случае, не заполним 2 места, поэтому это не так серьезно. Более того, я вот что вам скажу. Не мы понесем убытки, а те четыре компании, которые позже пожалеют. Однако, это будет продемонстрировано немного позже».