

□Аида была обеспокоена. Компания, производящая контент, с представителями которой Кагеяма беседовал перед отъездом в США и в которую он рекомендовал инвестировать, оказалась пустышкой.

□Как и следовало ожидать от производителя контента, их предложение было превосходным. Презентация с привлекательными иллюстрациями персонажей, вероятно, нарисованными профессионалами в этой области, а вдобавок еще и с пилотным фильмом была достаточно хороша, чтобы заставить зрителя застонать.

□Они могли использовать этот метод для убеждения различных предприятий, организаций, производственных комитетов и вообще всех, кого смогут заинтересовать, чтобы собрать деньги и снять несколько фильмов.

□Однако качество работы, которую они реально выполняли, было не столь уж велико, а доходы от продажи медиа и мерчендайзинга составляли лишь малую часть того, что они могли бы заработать.

□Несмотря на предчувствие опасности, она сделала, как сказал Кагеяма, и дала им немного денег, но все, что они придумали - это проект с вторичным контентом, который она уже где-то видела. Конечно, Аида - дилетант в производстве контента, но даже ей было очевидно, что подобными вещами люди уже сыты по горло.

□Компьютерные игры, созданные разработчиками, которые с детства и по сей день ими увлекаются и смогли найти себе место в геймдеве, обычно являются копиями популярных игр.

□Поэтому игры от таких разработчиков имеют только красивую упаковку и графику, но когда вы играете в них, вы не чувствуете ничего нового.

□В большинстве случаев они могут лишь взять ту же основу, что и у популярных игр, и добавить больше приемов, оружия и персонажей, или использовать популярных актеров озвучки.

□Конечно, есть место и для таких скудных талантов. Они отлично подходят для разработки сиквелов и спин-оффов, и такие проекты с большей вероятностью будут одобрены руководством, поскольку для них упрощается и прогнозирование продаж, и обучение персонала.

□Однако в тот день, когда вы, сняв пару фильмов, примете свой талант за самостоятельный и попытаетесь создать что-то свое, все, что вас ждет, — это трагедия. Если ваша единственная способность - паразитировать на чьем-то таланте и различными способами его модифицировать, но при этом вы решаете оборвать связи с ним, то вам ничего не остается, кроме как засохнуть.

□Предложения этих производителей были именно такими. Они не осознают отсутствия у себя таланта и хотят продолжать делать ухудшенные копии того, что они уже где-то видели. Аида чувствовала, что это далеко от духа создателя оригинального контента, который всегда должен стремиться выбиваться из общего ряда.

□Почему Кагеяма сказал дать этим людям деньги? Аида понятия не имела, о чем он думал. Существует ли какое-нибудь пристанище, где эти люди могли бы полноценно существовать?

□Когда Кагеяма вернулся из Южной Америки и пробыл в японском офисе неделю или две, прежде чем вернуться на работу в исследовательский институт в США, она спросила его об этом, но его ответ был очень расплывчатым.

□"Вот смотри. Подумай о том, как они стали продюсерами, режиссерами и так далее. Они были теми, кто пробивался в индустрию в период, когда контент производился очень грубо и беспорядочно, не так ли? Это означает, что они должны уметь следить за тенденциями и угадывать их.

□В таком случае нужно найти рынок, на котором работает "второй сорт", и позволить им конкурировать там. Например, в другой стране. Даже если они прибегают к идеям, которые уже были многократно использованы в Японии, они все равно могут сработать за границей.

□Посмотри на японские телепередачи. За границей они нарасхват. Креативность японских контент-мейкеров - это большое дело. Нам нужно думать о том, чтобы делать это там, а не о том, что это уже было сделано здесь."

□"Что вы имеете в виду?"

□"Хммм. Например, В Японии до недавнего времени существовали браки по расчету, не так ли?"

□"Да, были."

□"Хотела бы ты, Аида, вступить в брак по расчету?"

□"Нет, я хочу иметь брак по любви, если это вообще возможно."

□"Видишь? По твоему мнению, Аида, браки по любви имеют приоритет над браками по расчету. Но если посмотреть на мир, то во многих странах родители решают, за кого выходить замуж. Раньше так было и в Японии. Этот обычай сохранялся потому, что и родители, и дети убеждены, что браки, соответствующие уровню семейного происхождения, богатства и касты, приведут к их собственному счастью. Так как у тебя сложилось мнение, что "брак по любви лучше"?"

□ "Ну через музыку, телепередачи и сказки, которые я слушала, когда была маленькой."

□ "Да. Думаю, можно предположить, что романтическое превосходство неустанно насаждалось в самых разных материалах. И эта линия была более популярна, чем встреча мужчин и женщин через браки по расчету. Именно поэтому они смогли перевернуть с ног на голову японские обычаи. Все из-за текстов и историй вроде "Я собираюсь связать себя узами брака с тем, кто мне действительно нравится".

□ "..... Я не понимаю, что вы хотите сказать."

□ "Хмм сейчас мы говорим об аналогии? О производстве контента в других странах, верно?"

□ "Как насчет страны, где родители решают, на ком жениться их детям, а мы снабжаем их обильным количеством музыки, драмы и фильмов романтического толка, причем хорошего качества? Сначала к этому будут относиться как к субкультуре, но перед ее привлекательностью будет трудно устоять. Почему бы нам просто в современном стиле не отдать дань уважения тому, что было популярно в Японии, поступая таким же образом? В первую очередь мелодрамы. Это же непаханое поле, не правда ли?"

□ "Нет, сейчас чуть ли не во всех странах показывают голливудские мелодрамы и им подобные. Говорят, что это похоже на любовный беспредел."

□ "К голливудским фильмам, я думаю, люди склонны относиться с недоверием, потому что они из-за границы. Я считаю, что важно учитывать уникальную ситуацию в стране, чтобы создать блокбастер, который привлечет внимание общественности."

□ "Эээ вот, значит, как".

□ "Фильм той компании - прекрасный пример того, какой контент можно производить в Японии. Почему бы не позволить им снять фильм в Индии? Несколько очень смешных, легко понятных и трагических поворотов. И песни туда добавить. Почему бы им просто не жениться на тех, на ком они хотят? Все равно, о чем договорились родители и к какой касте вы принадлежите. Это будет как праздник свободной любви."

□ "Э, они могут убить или сжечь за такое..."

□ "Ну, я не могу сказать, что моя идея самая лучшая. О, и не забудьте сказать производителям контента, чтобы они почтительно относились к местным традициям, хорошо?"

□ "Ну,, получается, все решено?"

□ "Ты не обязана это делать, если не хочешь. Это просто один из вариантов."

□ "Хорошо. Я поговорю с клиентами об этой идее."

□ После этого Аида попыталась опросить людей, живущих в Индии, и поговорить об этой идее с государственными учреждениями, такими как JICA (Японское агентство международного сотрудничества), но не получила хорошего отклика. Ей сказали, что "знакомство с японской культурой - это хорошо, но культурное вторжение - нет".

□ "Если они так отвергают это, то это должно быть что-то такое, чего никто не делал раньше, верно?"

□ Аида, очевидно, была вдохновлена ответом JICA.

□ "Хм. Ну, давай сначала попробуем распространять контент через Интернет. Если мы создадим компанию на месте, нас могут сжечь, поэтому пока попробуем сделать это в виде дистрибуции из Японии.

□ Это было бы неплохо. И я слышал, что невозможно прогнозировать количество просмотров контента, как бы далеко вы ни зашли, поэтому нам придется проявить настойчивость."

□ "....."

□ "Не надо все взваливать на себя, ладно? Никто не просит тебя брать на себя ответственность, ясно? В конечном счете, клиенты сами решают, что им делать или не делать. Они несут ответственность за все. Не ты. Кроме того, будь терпима к неудачам. Даже твоя автоматизированная инвестиционная система сначала потеряла 10 миллиардов."

□ "Я много раз объясняла Вам, что это были затраты на период обучения с подкреплением! Мне не нравится, когда Вы смотрите только на оценки за первые три месяца и укоряете меня за это!"

□ На самом деле, автоматизированная система управления инвестициями Aida, которая начала набирать обороты, полностью устранила дефицит и с тех пор приносит миллиарды иен прибыли.

□ "Ха, я виноват. Ну, ладно, черт с ним, просто дай клиентам немного времени и денег на "обучение с подкреплением"."

□ "..... Ладно, ничего не поделаешь."

□ После некоторых раздумий Аида объяснила клиентам, что она готова инвестировать и предоставить производственные и коммерческие средства для создания и распространения контента для индийского рынка, если темой будет свободная любовь. Если они не хотят этого делать, это нормально. Это их выбор. Аида как можно вежливее рассказала им о рисках и

попросила быть готовыми.

□Однако все производители контента очень трепетно относятся к японскому рынку. Как и ожидалось, они неохотно приняли предложение Аиды. Все они единодушно высказались против него, назвав отсутствие языковой безопасности и культурные различия в качестве причин, по которым они не могут или не хотят заниматься этим проектом.

□"Генератор идей", однако, не повела бровью. Аида, которая сразу после окончания школы влезла в долги и уехала учиться в США без родственников, не могла повестись на нытье клиентов.

□"Если вы думаете, что если вы будете продолжать жаловаться, то вам принесут все на блюдечке с голубой каемочкой, тогда идите и ищите других инвесторов. Возвращайтесь откуда пришли."

□Слова Аиды заставили трех продюсеров почувствовать сильное желание взяться за то, что сперва казалось им безрассудным проектом. Им понравилась идея использовать блюдечко с голубой каемочкой как логотип проекта.

<http://tl.rulate.ru/book/36585/2476473>