

«Ценовая война?»

«Верно, я думаю, что сначала он обрушит другие игровые платформы с помощью своих чрезвычайно хороших условий, а затем поднимет цену и начнет собирать сливки».

«Э-э-э, а с чего бы ему так делать?»

«Конечно он может этого не делать, но, по-моему, вероятность такого исхода очень высока. Кто такой Чэнь Мо? Он же не занимается благотворительностью, если он в дальнейшем сможет зарабатывать на двадцать процентов больше, то почему бы ему не зарабатывать больше? Подумай об этом сам».

«Я тоже так думаю, все же никто не будет упускать прибыль из-за того, что до этого он был более милосерден!»

«Разве это не норма? Каждый раз повторяется одно и то же. Разве вы сами верите в то, что Чэнь Мо будет выставять ваши игры задаром?»

«Верно, скорее всего у него уже есть план, который будет реализован в будущем».

«Эй, забудьте об этом, я думаю, что пока есть такие условия, ими нужно воспользоваться. По крайней мере пока будет идти война этих трех гигантов, мы сможем извлечь из этого немалую прибыль».

«Согласен. Мы будем сидеть с попкорном и наслаждаться тем, как они будут воевать».

----

Штаб-квартира компании «Императорская династия».

Сюй Сяоцзюнь рассказывал Линь Чаосю о последних новостях.

Линь Чаосю выглядел немного мрачным, было очевидно, что он был очень расстроен такими новостями.

Наконец Линь Чаосю спросил: - Как ты думаешь, чего хочет Чэнь Мо?

Сюй Сяоцзюнь на мгновение задумался и сказал: - Я думаю, что намерение Чэнь Мо очевидно. Сейчас он пытается перетянуть на себя большую часть одеяла. Он хочет расширить влияние своей игровой платформы и подавить влияние других игровых платформ.

Линь Чаосю кивнул и сказал: - Этот парень... его голова действительно умеет думать наперед.

Линь Чаосю спустя мгновение добавил: - Самая большая разница между ним и другими геймдизайнерами заключается в том, что он всегда смотрел наперед и он всегда выбирал то, что принесло бы ему выгоду в долгосрочной перспективе, а не в краткосрочной.

- Всего тридцать процентов в худшем случае, да? Будучи ребенком он смог отказаться от такой большой прибыли...

Сюй Сяоцзюнь спросил: - Тогда, председатель Линь, что нам делать?

Линь Чаосю немного помолчал, а затем сказал: - Прежде всего нужно удержать маленьких и средних геймдизайнеров, которые до этого публиковали игры на нашей платформе. Если другого выхода не будет, подпиши с ними уникальный договор. Просто не позволяй уйти от нас этим геймдизайнерам, сейчас важен каждый разработчик.

- Так же начни пудрить мозги обычным игрокам и колеблющимся геймдизайнерам. Ты и сам знаешь, как это делается, так что об этом говорить я много не буду.

- Если ничего из этого не сработает... тогда у нас остается единственный выход. Мы только сможем начать вести ценовую войну с Чэнь Мо. Но нам не стоит слишком сильно беспокоиться. У нас намного больше денег, чем у него.

Сюй Сяоцзюнь кивнул. - Понял, президент Линь, я пойду?

Линь Чаосю сказал: - Приступай, скорее всего другие игроки тоже начнут действовать в скором времени.

----

После того как Чэнь Мо объявил, что игровая платформа компании «Удар молнии» позволит любому геймдизайнеру выпускать на ней свои игры, другие игровые платформы тоже отреагировали на это заявление.

Первое, что пришло многим в голову - это подписывать эксклюзивные агентские соглашения с геймдизайнерами.

Многие независимые геймдизайнеры колебались на счет того, стоило ли им публиковать свои игры на игровой платформе компании «Удар молнии». Но именно тогда к ним приходили представители той игровой платформы, на которой они ранее выкладывали свои игры, и показывали им эксклюзивный контракт.

В нем обычно геймдизайнерам обещали более высокий процент с дохода — аж шестьдесят процентов отходило бы разработчику, а также игровая платформа брала на себя некоторые обязательства, которые были связаны с продвижением игр.

И многие представители таких игровых платформ имели одно мнение на счет игровой платформы компании «Удар молнии».

- Игровая платформа компании «Удар молнии» - это относительно новая платформа. Там не так уж и много игроков. Ну и что, что вы будете получать чуть больше денег? Если ваша игра не будет продаваться, вы не получите никаких денег. Взгляните на официальную игровую платформу, которая в лучшем случае забирает двадцать процентов... сколько вы сможете заработать, если выставите там свою игру?

- Мы уже долго сотрудничаем и хорошо знаем друг друга, и мы ни разу не подводили вас.

- Кроме того, сколько геймдизайнеров выпустят своих игр на игровой платформе компании «Удар молнии» из-за этого заявления? Боюсь, что это число будет слишком большим, но игровая платформа компании «Удар молнии» имеет всего несколько рекламных мест. Конкуренция будет очень жестокой!

- Подумайте об этом, можно ли рассчитывать на их благосклонность, основываясь на качестве вашей игры?

- Это правда, что мы немного пострадали от этого заявления, поэтому мы и предлагаем вам это эксклюзивное агентское соглашение. Такой контракт мы выдаем только выдающимся геймдизайнерам! И помимо того, что вы начнете получать больше денег, вы так же получите бесплатную рекламу!

- Но после подписания эксклюзивного агентского соглашения вы больше не сможете публиковать свои игры на игровой платформе компании «Удар молнии». Но, как я уже говорил, подумайте об этом, эта платформа точно не сможет дать вам многого!

Намерение этих представителей было очень ясным — они хотели удержать как можно больше геймдизайнеров.

В конце концов если хотя бы треть геймдизайнеров перейдет на другую платформу, такой отток в скором времени нельзя будет остановить.

Всего через день помимо серьезного непрекращающегося дудоса игровой платформы Чэнь Мо так же начали появляться негативные посты, статьи и даже видео.

«Действительно ли Чэнь Мо планирует заниматься благотворительностью?»

И содержание такой провокационной статьи было таково:

«Все думают, что игровая платформа компании «Удар молнии» значительно снизит цены. Но хорошо ли это для развития всей игровой индустрии?

На самом деле это очень похоже на войну двух антивирусных программ, где одна вдруг решила стать бесплатной и собрать как можно больше активных пользователей, а потом вдруг стала платной.

И хоть каждый получил то, чего хотел, в итоге обычные пользователи пострадали намного больше.

Многие мелкие игровые платформы будут уничтожены из-за такой ценовой войны. И когда придет время, последним смеяться будет точно не рядовой потребитель!

Пожалуйста, протрите глаза и не ведитесь на сиюминутные выгоды!»

<http://tl.rulate.ru/book/48330/1296772>