

Роман: Дорога в Голливуд Автор: Уайт Тринадцать

□□Началась новая неделя, и она будет продолжаться каждый день в три часа! Это снова будет в списке, каждый даст больше рекомендованных билетов, и не забудьте нажать и добавить в закладки, спасибо!

□□Наивный, наивный, без социального опыта.....

□□Эти ярлыки неизбежно были навешаны на Мерфи Джонсом-Батлером.

□□Билл Розис посмотрел на Мерфи еще более удивленно. У него сложилось впечатление, что Мерфи был зрелым и рациональным, и имел социальный опыт, намного превосходящий его сверстников. Как он мог сказать такую ненадежную вещь?

□□Скрестив руки на столе для совещаний, Мерфи полностью вернулся к реальности: "Я согласен с вашими предпосылками."

□□Без подходящего канала распространения это означает, что фильм не имеет никакой ценности и вложенные им средства не могут быть возвращены.

□□В уголке рта Джонса-Батлера появилась красивая дуга, и он прямо сказал: "Это мудрое решение."

□□Она бросила ручку на лежащий перед ней блокнот, подняла руку к Мерфи и показала четыре пальца: "Четыреста тысяч долларов, если вы согласны, мы можем подписать официальное соглашение завтра."

□□Четыреста тысяч долларов? Всего на сто тысяч долларов больше, чем ваши собственные инвестиции? Конечно, Мерфи не согласился бы.

□□300 000 юаней - это только стоимость съемки и создания фильма. Ему и Полу Уилсону нужны деньги, чтобы прилететь, деньги нужны на расходы на кинофестиваль, деньги нужны для печати копий показов и деньги нужны для аренды этого конференц-зала. Их также необходимо включить в общую стоимость. Если все включено, общая стоимость "Фруктовых конфет" превысила 310 000 юаней.

□□Мерфи не раз повезло, что он не вложил все средства в первую очередь, иначе, не говоря уже об участии в кинофестивале в Сен-Дени, боюсь, ему пришлось бы готовиться снова выпить северо-западный бриз.

□□Глядя на Джонса-Батлера, который был высоко над ним, Мерфи не скрывал этого: "Это невозможно, ваша ставка слишком низкая."

□□Джонс-Батлер предложил предварительную цену, а затем сделал приглашающий жест:

“Директор Стэнтон, какую цену вы считаете разумной?”

□□Указательный палец правой руки слегка постучал по суставам левой руки, Мерфи изобразил смиренную улыбку, и лев открыл рот: “Три миллиона долларов!”

□□“Что□”Человек в очках слева от Джонса удивленно воскликнул: “Вы не ведете переговоры, вы грабите!””

□□Мерфи пожал плечами, совсем не так, как в начале переговоров, когда выдвигались эти наивные идеи: “Мисс Батлер попросила меня назвать разумную цифру. Я думаю, что три миллиона долларов вполне уместны.”

□□Джонс-Батлер нахмурился и взглянул на Мерфи, чувствуя, что этот человек казался другим, чем только что.

□□“Что мне нужно, так это искренняя цена!”она продолжила.

□□Мерфи протянул руку: “Мисс Батлер, мне тоже нужна искренняя цена.”

□□Небо полно запрашиваемых цен, чтобы вернуть деньги на месте, и это распространено во всем мире.

□□Четыреста тысяч долларов - это не итог Джонс-Батлер. Она намеренно подождала некоторое время и медленно произнесла: “Полмиллиона долларов!”

□□На самом деле, посмотрев показ, она сама сделала определенную оценку. Аудитория этого фильма ограничена. Даже по самым оптимистичным оценкам, выручка от продажи билетов в североамериканских кинотеатрах находится на уровне миллиона долларов, и в конечном итоге она попадет в руки Miramax. Даже меньше.

□□Но Miramax - ведущая независимая кинопрокатная компания в отрасли. Фильмы, которые она распространяет, никогда не славились своими кассовыми сборами. Даже фильмы Квентина Тарантино, которые являются фирменными, не так хороши в прокате.

□□Доход от видеозаписей и других авторских прав составляет основную часть прибыли Miramax.

□□“Я не чувствую твоей искренности.Мерфи покачал головой и взял на себя инициативу сказать: “Я не могу согласиться на такую цену”. ”

□□Это тот самый наивный парень, который только что был?Джонс-Батлер чувствовала себя так, как будто оппонент кого-то изменил, и оппонент, казалось, намеревался перехватить у нее

инициативу в переговорах.

□□Стоя спиной к Miramax и режиссеру-новичку на противоположной стороне, как можно было подавить Джонса-Батлера?

□□Ее тон начал становиться жестким: "У Miramax нет недостатка в таком маленьком проекте, но режиссер Стэнтон"

Без Miramax ваш фильм может навсегда застрять у вас в руках. Хотите ли вы видеть, что ваша работа никогда не сможет понравиться зрителям? Вы хотите увидеть, что вложенные средства долго не могут быть возвращены и в конце концов превратятся в макулатуру?"

□□Это прямо указывает на ключевой момент Мерфи. В конце концов, он нуждается в компании-эмитенте, а компания-эмитент может в нем не нуждаться.

□□Распространение фильмов никогда не бывает простым делом, не говоря уже о том, чтобы просто создать отдел распространения и поговорить с кинотеатром, чтобы это сделать, иначе дистрибьюторская компания не станет высокотехнологичным представителем в цепочке киноиндустрии.

□□"Два миллиона долларов! Мерфи выглядел спокойным, как будто не слышал слов Джонса-Батлера.

□□"Шестьсот тысяч долларов!" Джонс-Батлер пошел на соответствующие уступки: "Это вдвое дороже вашей стоимости!"

□□Мерфи покачал головой: "Что ж, я проявлю величайшую искренность. Моя прибыль составляет полтора миллиона долларов США..."

□□Джонс-Батлер все еще качал головой: "Я могу только извиниться."

□□600 000 долларов США - это самое высокое, что она может сделать самостоятельно.

□□Она встала, медленно закрыла блокнот и медленно отложила ручку, как будто собираясь уходить.

□□Мерфи сидел спокойно, ничего не говорил, не останавливался и не собирался задерживать Джонса-Батлера.

□□"А ты как думаешь? Билл Розис наклонился и тихо сказал ему на ухо: "Шестьсот тысяч долларов - это уже много!"

□□Согласно соглашению между ним и Мерфи, если студия Стэнтона наконец достигнет соглашения с компанией, которую он представил, она сможет забрать 5% комиссии.

□□Тридцать тысяч долларов - определенно большая цифра для него.UU прочитал www.yuan-shu.com

□□Мерфи медленно встал и взял на себя инициативу протянуть руку противоположной стороне: "К сожалению, мы не смогли прийти к соглашению."

□□Джонс-Батлер убрал блокнот и пожал ему руку: "Ваша запрашиваемая цена слишком высока."

□□Сказав это, она снова покачала головой. Она была несколько огорчена тем, что сделка не была достигнута.

□□"Если вы можете рассмотреть мою цену..."

□□Предложение в размере более 600 000 долларов США само по себе превысило полномочия Джонс-Батлер. Это были только первые переговоры. Она не полностью закрыла путь для последующих переговоров. "Вы можете позвонить мне."

□□Мерфи также не будет закрывать этот путь: "Я все еще надеюсь сотрудничать с Miramax. Существование вашей компании является благом для независимой киноиндустрии."

□□Джонс-Батлер снова взглянул на Мерфи, чувствуя, что постепенно перестает его понимать.

□□Это только первые переговоры. Это нормально, что переговоры срываются. Мерфи и Джонс-Батлер покинули конференц-зал один за другим, не сказав больше ни слова.

□□Билл Розис был несколько недоволен срывом переговоров. Он вернулся в комнату, где остановился Мерфи, и напомнил: "Ваша запрашиваемая цена слишком высока, чтобы Miramax могла ее принять."

□□Мерфи покачал головой: "Их ставка слишком мала, и я не могу ее принять."

□□"Вам нужна компания-эмитент!Билл Розис торжественно напомнил: "Это отпугнет их"."

□□"Мы можем найти других сотрудников.Мерфи достал из кармана визитную карточку: "Вы можете позвонить и пригласить людей из Fox Searchlight приехать сюда, чтобы посмотреть фильм"."

□□Билл Розис нахмурился.

□□Мерфи этого не видел. Он достал свой мобильный телефон и набрал номер на своей визитной карточке.

Внимание! Этот перевод, возможно, ещё не готов.

Его статус: идёт перевод

<http://tl.rulate.ru/book/69282/1844441>