— Насколько разумно делать ставку на продукт для молодой аудитории? Дети и студенты — не те люди, кто готов заплатить хорошие деньги за ваше, пусть и гениальное, но далеко не самое необходимое изобретение.

— Все дело в том, что мы будем сегментировать производство. Виртуальная реальность — это не только игры, но еще и очень хороший тренажер для разных видов деятельности. Так, мы сможем выпускать консоли для военных и медиков, где они смогут тренировать и развивать свои навыки, не вредя пациентам или другим людям. Игры — это лишь вершина айсберга. Реальные деньги мы можем получать именно с тренажеров.

Марк видел непонимание в глазах присутствующих, поэтому решил пояснить.

— Представьте, что сложную операцию можно провести не на человеке, а в виртуальной реальности. Студенты-медики могут проводить свои первые операции не на реальных людях, а на виртуальных. Это сократит количество врачебных ошибок. Да и военные смогут отрабатывать стратегию боя и свои навыки в виртуальном мире. Вероятность пострадать физически сводится к нулю! Такой подход поможет нам получить больше прибыли!

— Хорошо, но все это потребует огромной работы. Нам придется открыть новый отдел, и… сколько симуляторов мы можем создать в год? Десять? Двадцать? Ведь создание игр — это не просто механика, это еще и сюжет.

Один из самых молодых членов правления смотрел в самую суть проблемы. Марк понял: он нашел человека, который действительно готов его выслушать. Теперь он выступал, по большей части, для него.

— Мы дадим доступ к платформам самым крупным разработчикам. Они смогут адаптировать свои игры под наши консоли. Конечно, не безвозмездно. Мы будем брать с них процент с продаж этих игр. Кроме того, наша компания также будет разрабатывать собственные игры. У нас в компании работает немало талантливых разработчиков, которых мы можем привлечь к созданию игрового контента. Нам надо найти лишь сценаристов, но это не будет проблемой.

— В этом случае, мы сможем анонсировать новинки чаще. А чем чаще мы напоминаем о себе, тем лучше!

Молодой парень выглядел впечатленным. Другие же члены совета заинтересовались скорее медицинскими и военными направлениями, но в любом случае, это была победа. План Марка однозначно одобрили.

— Мне нравится концепция. Мне нравится многозадачность этих консолей. Думаю, они принесут нам хорошие деньги!

— Я рад, что мой план развития вам понравился. Но у нас на повестке дня есть еще один немаловажный вопрос — стимулирование сотрудников. С увеличением объема производств,

люди стали работать больше. Это может негативно сказаться на наших рабочих. Мы можем просто потерять часть из них.

Марк посмотрел на людей перед ним, но им, кажется, было не особо интересно слушать о бонусах для работников. Ведь отдавать деньги было не так приятно, как получать. Однако, не говорить об этом было нельзя.

— Я знаю, что многие из вас не были в восторге от решения моего отца открыть дочернее предприятие исключительно для меня. Но уже сейчас видно, что исследовательский центр Марка Старка ждет большое будущее. А это значит, что нам нужны только лучшие кадры, ведь со временем я планирую работать над куда более масштабными и высокотехнологичными проектами. Это потребует от нас лучших кадров, которых только можно найти.

Наконец на лицах совета начало появляться понимание.

— Мы разработали системы поощрений. Часть из этих инициатив была вдвинута вами. Так, например, исследовательский центр Марка Старка будет оплачивать своим сотрудникам обеды и транспорт с работы и до работы. Мы также сможем открыть детский сад, чтобы женщины выходили на работу как можно быстрее и не беспокоились о своих малышах. Но есть еще кое-что, что я хотел бы вам предложить. Я знаю, что многие из вас хотят сделать из центра Марка Старка акционерное общество, только я пока не готов продавать акции компании. Однако… я могу выделить 13 % акций в фонд поощрения сотрудников.

— Что? Поощрения? Ты собираешься отдавать акции бесплатно?

Один из директоров удивленно посмотрел на Марка. Другие тоже выглядели так, будто увидели перед собой невиданную доселе зверушку.

— Да. Я думаю, что это будет разумно. По итогам года мы премируем сотрудников акциями исследовательского центра. Во-первых, это будет куда эффективнее, чем выплата денежных бонусов: они смогут получать прибыль каждый год. Во-вторых, сотрудники станут причастны к чему-то большему. Это заставит их работать усерднее, ведь успех компании и стоимость их акций буквально зависит только от них!

— Итак, у кого-нибудь есть еще вопросы? Если нет, то у меня на сегодня все.

Завершив свою речь, Марк передал микрофон, вернувшись на свое место. Он видел, какой эффект его речь произвела на совет. Марк добровольно отказывался от миллиардов долларов, отдавая их задаром своим сотрудникам. Однако он искренне верил в успех этой идеи. Ведь проще всего управлять людьми, которые тоже финансово заинтересованы в успехе.

— Мистер Старк, а как вы назовете свою консоль? Нам надо заранее думать над маркетинговой стратегией. У вас есть какие-нибудь идеи?

Глава отдела маркетинга, кажется был очень воодушевлен предстоящей работой. Возможно, от уже таким образом старался отработать свои будущие акции.

— Наша консоль станет самой передовой в мире. Ее название будет у всех на слуху, поэтому я решил назвать ее Геймиверс. Как игра и вселенная. Что вы об этом думаете? Мы будто бы заявляем, что наша консоль даст людям пропуск во вселенную игр!

По взгляду присутствующих, Марк понял: он снова облажался с названием. Благо, а этот раз никто не был готов перечить ему. Ведь от него зависело их будущая премия.

— Это… необычно. Хорошо, мы будем продвигать Геймиверс.

http://tl.rulate.ru/book/91208/3406365