

****Глава 22: Босс Пэй слишком праведен!****

Не прошло много времени, как остальные в общезитии начали задаваться теми же вопросами.

«Почему в магазине только один товар для покупки?»

«Можно пополнить счёт только на 30 юаней?»

«И после этого ты получаешь всего 10 дополнительных попыток вытягивания карт в день? Это же бесполезно!»

«А что насчёт премиум-систем? В *Qute Three Kingdoms* уже восемь уровней премиум-элементов!»

Все обратили свои взгляды на Руана Гуанцзяня.

Однако он тоже не понимал, что происходит!

Задумавшись, он сказал: «Я не знаю, в чём дело. Возможно, стоит спросить у босса Пэя. Может, здесь есть какие-то особые соображения, или это даже не финальная версия?»

Руан Гуанцзянь был в замешательстве, поэтому отправил сообщение Пэй Цяню через сайт ресурсов.

«Босс Пэй, я заметил, что в игре нет премиум-систем или других внутриигровых товаров для покупки. Это связано с тем, что игра всё ещё находится на этапе тестирования? Эти опции будут добавлены в финальной версии, верно?»

Спустя некоторое время Пэй Цянь ответил.

«Это финальная версия.»

Руан Гуанцзянь был шокирован. «А что насчёт внутриигровых покупок?»

Пэй Цянь: «Постоянная карта — единственное, что будет продаваться в нашей игре, и мы не собираемся выпускать новые продукты.»

Руан Гуанцзянь: «Почему?!»

Пэй Цянь: «Почему? Потому что игроки уже потратили 10 юаней на покупку нашей игры. Как мы можем внедрять ещё больше внутриигровых покупок?»

«На самом деле, изначально я даже не планировал добавлять эту постоянную карту за 30 юаней! Однако я решил добавить её в итоге, исходя из потребностей определённых групп игроков.»

Руан Гуанцзянь был полностью ошарашен и не знал, что ответить.

Босс Пэй оказался таким милосердным!

В *Qute Three Kingdoms* барьер для донатов составляет около 1000 юаней, и только игроки с большими кошельками могут получить чрезвычайно редкие карты. Что касается обычных игроков, им приходится долго и упорно работать, прежде чем они смогут получить хотя бы одну фиолетовую карту.

Но в *Призрачном Генерале* все практически равны! Единственное различие — это постоянная карта за 30 юаней!

Если бы это было *Qute Three Kingdoms*, такой суммы не хватило бы даже на одно десятикратное вытягивание карт!

Руан Гуанцзянь внезапно осознал, что он недооценил праведность Пэй Цяня.

Он думал, что отсутствие премиум-систем связано с незавершённостью игры или другими причинами.

Но только спросив, он понял — Пэй Цянь изначально не планировал создавать никакой барьер для донатов! Он хотел сделать эту игру максимально справедливой карточной игрой для мобильных устройств!

Он хотел, чтобы обычные игроки могли наслаждаться удовольствием от вытягивания редких карт!

Глаза Руана Гуанцзяня наполнились слезами, и он почувствовал, что даже был слишком строг, взимая с Пэй Цяня 3000 юаней за каждый набор оригинальных работ.

Он должен был сделать скидку такому создателю с такими идеалами и характером!

Вдруг Руан Гуанцзянь вспомнил ещё один вопрос и поспешно спросил: «Босс Пэй, ещё одна вещь. Игра пока не получила много скачиваний. Это потому, что вы ещё не начали рекламные кампании?»

Пэй Цянь: «Маркетинг? Фу, маркетинга не будет.»

Руан Гуанцзянь был ошарашен. «Почему?!»

Какой смысл создавать игру, если не планируется её продвигать?!

Даже хороший ресторан боится быть спрятанным в конце улицы — как игроки узнают об этой игре без какого-либо маркетинга?

Пэй Цянь: «Потому что у меня нет денег! Я потратил в общей сложности 300000 на эту игру, чтобы купить шаблон, ресурсы для искусства, музыку, звуковые эффекты и оборудование для аренды облачных сервисов... в общем, денег не осталось.»

Руан Гуанцзянь был тронут до слёз.

Каким духом должен обладать этот человек?!

Руан Гуанцзянь вспомнил, как щедро Пэй Цянь отнёсся к нему, когда заказал оригинальные работы.

Изначально Руан Гуанцзянь предложил цену в 2000 юаней за набор из четырёх работ. Однако Пэй Цянь сказал, что 2000 юаней — это слишком мало для их усердного труда, и настоял на том, чтобы поднять цену до 3000 юаней.

В то время Руан Гуанцзянь думал, что компания *Tengda Network Technology Co. Ltd.* была чрезвычайно богатой и не заботилась об этой небольшой сумме денег.

Но теперь оказалось, что это не так!

Тэнгда не была такой богатой! Инвестиционный фонд компании составил всего 300000 юаней, которые были полностью потрачены на создание игры, и не осталось средств на маркетинг!

Когда он подумал об этом, удивление Руана Гуанцзяня сменилось пониманием.

Tengda Network Technology Co. Ltd. ранее выпустила только одну игру — *Одинокая дорога в пустыне*. Хотя она получила некоторое внимание, сколько можно было заработать при цене всего 1 юань?

Естественно, у них сейчас мало денег для инвестиций в свою вторую игру.

Несмотря на ограниченный бюджет, босс Пэй не мог эксплуатировать своих сотрудников и вместо этого предложил цену, которую обе стороны сочли справедливой и приемлемой...

Праведный человек! Он слишком праведен!

Руан Гуанцзянь вдруг почувствовал себя печально — возможно, у босса Пэя остались бы деньги на маркетинг, если бы он попросил меньше за свои работы?

Однако он знал, что не должен поднимать этот вопрос — ведь босс Пэй наверняка не захочет брать обратно деньги, учитывая его характер. Кроме того, он был боссом компании — ему бы наверняка захотелось сохранить лицо.

Эта мысль заставила сердце Руана Гуанцзяня сжаться от горечи.

Игра с такой честной и справедливой системой может оказаться в забвении просто из-за отсутствия средств на маркетинг.

Насколько же это болезненно!

«Ребята, мне кажется, что сейчас *Призрачному Генералу* действительно нужна наша помощь.»

Руан Гуанцзянь поделился своими мыслями с друзьями по общежитию.

Старый Хуан и остальные были не менее потрясены.

«Эта игра такая честная! Неужели она совсем не планирует зарабатывать деньги?»

«Ни одна компания не создаёт игру, чтобы не заработать на ней. По моему мнению, босс Пэй — человек с такими правильными моральными принципами, что не хочет зарабатывать нечестные деньги!»

«Точно. Если бы он не хотел зарабатывать деньги, он бы сделал игру полностью бесплатной! Думаю, он рассчитывает заработать на этой фиксированной цене в 10 юаней!»

«Но это же очень сложно. Даже если игра будет честной, ей будет трудно стать популярной без маркетинга!»

«Как насчёт того, чтобы мы занялись её продвижением?»

«Мы могли бы, но нас ведь так мало... какой в этом толк? Если бы у нас был какой-то популярный блогер или знаменитость, возможно, мы бы смогли привлечь к игре внимание. Но у нас нет таких ресурсов!»

Все задумались.

Старый Хуан и остальные были тронуты словами Руана Гуанцзяня и тоже решили, что такая великая игра, как *Призрачный Генерал*, не должна быть забыта. Это было бы огромной потерей для отечественного рынка мобильных игр!

Однако они не могли придумать, как можно помочь, сколько бы ни думали.

Нельзя же просто выйти в интернет и многократно писать «*Призрачный Генерал* — это хорошая игра». Это было бы крайне неэффективно, и их усилия могли бы оказаться потраченными впустую.

Вдруг Руан Гуанцзянь хлопнул себя по ноге. «Я понял! Я вхожу в одну группу, в которой состоят некоторые известные художники. Возможно, я смогу попросить их о помощи?»

Старый Хуан был ошеломлён. «Ты в такой группе? Почему я об этом не знал?»

«Эх, долгая история.»

Руан Гуанцзянь включил компьютер и начал объяснять: «Помнишь, как в прошлом году я подрабатывал на конкурсе концепт-арта? Тогда я познакомился с Учителем Чэнь Ци и показал ему свои работы. Он высоко оценил их и поощрил меня развиваться дальше, добавив меня в эту группу.»

Он сделал паузу и продолжил: «Жаль только, что группа полна влиятельных людей в нашей индустрии. Я стеснялся говорить там что-либо и до сих пор просто тихо наблюдал за их обсуждениями.»

<http://tl.rulate.ru/book/93586/4743897>