

Услышав вопрос Криса, Эрик слегка улыбнулся, взял маркер, нарисовал простую диаграмму на доске и сказал твердым тоном: «Конечно, это имеет смысл, и это важно. Все же понимают, что в Голливуде существует множество кинокомпаний класса В, верно?»

Все кивнули и с любопытством посмотрели на простую диаграмму.

Эрик нарисовал схематическую диаграмму «теории длинного хвоста», по принципам которой жили такие компании, как Google, Amazon и Netflix в исходном пространстве и времени: «Назовем эту кривую «длинным хвостом». В начале показаны кассовые сборы фильмов уровня В, которым посчастливилось попасть в кинотеатры. Эта часть дохода занимает самую высокую часть. Для фильма стоимостью в несколько миллионов или даже сотен тысяч долларов, показ в кинотеатре означает огромную прибыль. Тем не менее, большинству фильмов уровня В трудно получить разрешение на прокат в кинотеатрах, поэтому обычные люди часто думают, что кинокомпании с такими фильмами еле живут, но это не так, многие фильмы уровня В окупаются и приносят прибыль, этот процесс похож на эту диаграмму».

Закончив говорить, он использовал ручку, чтобы отделить вертикально пунктирной линией самую высокую область изображения, а затем продолжил штриховать «хвост», рассказывая: «Представьте, даже если вы не можете получить самый большой доход от "головы", но за счет распространения на рынке видеокассет, доходов от прав на трансляцию на кабельном телевидении и продажи авторских прав на зарубежном рынке все еще можно получить тот же доход, что и с головы. Более того, пока существует достаточное количество каналов распространения, доход от продажи авторских прав на зарубежном рынке может принести не маленькие суммы. Подумайте об этом, фильм уровня В стоимостью 2 миллиона долларов США может возместить большую часть себестоимости еще в Соединенных Штатах. Но на огромном зарубежном рынке, даже если они продадут сразу все авторские права, в Великобритании получают 200 000 долларов, во Франции 150 000 долларов, затем Италия, Германия, Испания, Португалия... После Европы есть столь же обширный азиатский рынок, и даже в некоторых относительно богатых странах Латинской Америки и Африки можно получить доход. Этого уже достаточно для небольшой компании». Говоря об этом, Эрик взял маркер в руку. Он посмотрел на присутствующих и сказал: «Итак, вы видите, что происходит с этой кривой?»

Крис был задумчив. А Тина Браун, которая лучше всего разбиралась в Голливуде, возразила: «Эрик, я не думаю, что первая попавшаяся небольшая кинокомпания второго ряда имеет такие обширные каналы распространения, как вы, за исключением семи крупных голливудских студий. Идеального государства, о котором ты упомянул, кажется, не существует».

«Факт, что продюсерские компании известных продюсеров, таких как Роджер Корман, очень хорошо живут в Голливуде благодаря методу распространения, о котором я говорю, не так ли?» Эрик улыбнулся: «Я и правда несколько идеализировал пример, чтобы продемонстрировать будущую модель прибыли Yahoo».

Будучи выдающимся выпускником финансового факультета, голова Криса работала быстрее, чем у остальных присутствующих. Все осознав, он сказал: «Эрик, я думаю, что знаю, что ты имеешь в виду. Если каналы сбыта «продукта» достаточно велики, то даже если прибыль, приносимая этими каналами, незначительна, она накапливается и поднимает общую статистику».

«Бинго!», — Эрик поднял правую руку и попытался щелкнуть пальцами, но у него ничего не вышло. Он опустил руку под смехи и сказал: «Учитывая текущую сетевую среду, во всем киберпространстве уже есть сотни тысяч веб-сайтов разного размера. Если мы сможем разработать технологию распространения рекламы, простую в эксплуатации и узнаваемую клиентами, и привлечем к рекламному альянсу Yahoo 100 000 веб-сайтов с хорошим трафиком, в среднем даже если каждый веб-сайт будет приносить жалкие 10 долларов, то в сумме Yahoo сможет зарабатывать 1 миллион долларов за месяц, чего по-прежнему будет далеко не достаточно для покрытия текущих годовых операционных расходов. Но в последние годы темпы роста числа пользователей Интернета и веб-сайтов вызывают большую тревогу. Если количество веб-сайтов рекламного альянса Yahoo сможет увеличиться в десять или сто раз за ближайшие несколько лет, то наши доходы также продемонстрируют геометрический рост».

Тина Браун снова спросила: «Эрик, если я создам веб-сайт и успешно разовью до определенного масштаба, я вряд ли присоединюсь к рекламной сети Yahoo и лучше буду единоличным владельцем и управляющим»

Эрик указал на крестик в начале изображения на доске. Он сказал: «В фокусе деятельности Yahoo Advertising Alliance изначально находятся не большие веб-сайты во главе «длинного хвоста», мы хотим получить «хвост», сопоставимый с «Головой».

Тина Браун слегка смущенно улыбнулась.

Эрик продолжил: «Кроме того, план на 100 миллионов долларов, о котором я говорил вам ранее, для финансирования разработки большого количества малых и средних веб-сайтов, на самом деле может быть классифицирован как часть рекламного альянса Yahoo. Чтобы получить инвестиции от Yahoo, веб-сайты должны будут присоединиться к рекламному альянсу Yahoo. Сейчас мы находимся на начальной стадии интернет-индустрии. Я думаю, что у этих малых и средних веб-сайтов не так много инвесторов. Мы можем воспользоваться этой возможностью, чтобы привлечь сайты с большим потенциалом для развития. В рекламном альянсе Yahoo продвижение осуществляется через огромный портал Yahoo. Я считаю, что, по крайней мере, в ближайшие несколько лет, большинство самых крупных веб-сайтов в Интернете будут принадлежать рекламному альянсу Yahoo. Даже если эти сайты решат отделиться в будущем, я думаю, что Yahoo набрала достаточно сил, чтобы оправдать другие каналы получения прибыли».

Так называемые другие каналы получения прибыли, конечно же, являлись услугами поисковых систем.

Yahoo уже имел функцию поиска, но из-за ограниченных масштабов интернет-индустрии потенциал был не раскрыт полностью. Основная причина, по которой Yahoo в свое время потерпели неудачу, заключалась в слепой вере в непоколебимость статуса портала и игнорирования потенциала развития поисковой системы. Эрик никак не мог совершить такую же ошибку.

Эта небольшая встреча на высшем уровне продолжалась до 3 часов дня. После того как Эрик закончил говорить о планах, Крис, Ян Гренье, Тина Браун и другие также свободно

высказались по своим темам и рассказала собственные предложения. В конце встречи Эрик и Крис вместе покинули штаб-квартиру Yahoo, а Ян Гренье и остальные продолжили обсуждать стратегию развития.

После того, как Крис посетил собрание правления Nokia в Финляндии, он тут же направился в Бостон и сейчас был очень уставшим. Ему не терпелось войти в номер отеля и отдохнуть.

После проведения сегодняшней встречи у Эрика закончились все дела в этом городе, детали следующих этапов можно будет обсудить по электронной почте. Если завтрашняя встреча с Джоном Чемберсом и Стивом Кейсом пройдет хорошо, Эрик сможет вернуться в Лос-Анджелес. Эрик все еще сохранял слегка возбужденное состояние, без малейшего оттенка усталости после участия в собрании, занявшим целый день.

На дворе стоял май, летняя жара еще не наступила. День был теплым. Проводив Криса в номер, Эрик переоделся в повседневную одежду и вышел из отеля.

Прошла неделя с тех пор, как он приехал в Бостон. За исключением вечеринки, на которую были приглашены все сотрудники компании, деятельность Эрика в эти дни была ограничена между отелем Cambridge на Массачусетс-авеню и штаб-квартирой Yahoo в нескольких сотнях метров. Оставалось еще немного времени до ужина и Эрик планировал прогуляться, что было его небольшой привычкой в поездках по разным городам. Более того, он находился менее чем в двух километрах к западу от Вест-авеню, которая пересекалась с Массачусетс-авеню, недалеко от отеля. На пересечении реки Чарльз находилась знаменитая Гарвардская школа бизнеса. Хотя Эрик не испытывал восхищения этой бизнес-школой, которая выпустила много политических и деловых знаменитостей в его предыдущей жизни, ему все еще было очень любопытно.

Как только Эрик вышел из отеля, к нему подошел Картер Моэн: «Босс, вам нужна машина?»

Поскольку Эрик в последнее время пренебрегал своим личным имиджем, лицо давно покрылось щетиной, что добавляло немного зрелости его лицу. Он достал из кармана солнечные очки светлого цвета и поправил повседневную одежду. Сейчас только родственники и близкие друзья смогут узнать его в таком виде: «Я пойду на другую сторону реки, машина не нужна».

Картер Моэн кивнул, проследив за неторопливо уходящим Эриком, напоминающим студента, он издали последовал за ним с еще одним телохранителем.

Он свернул на Уэст-авеню. Хотя название связывало улицу с коммерцией, это была все та же двухполосная асфальтированная дорога. С обеих сторон дороги стояли дома из красного кирпича, которые вызвали у Эрика обсессивно-компульсивное расстройство. Стилистика домов из коричневого камня в Бостоне была очень популярна, и эти ветхие на вид здания из красного кирпича обычно принадлежали среднему и высшему классу. Люди с низким доходом могли ютиться лишь в деревянных домиках на окраине.

Пройдя несколько сотен метров по Вест-авеню, Эрик увидел банкоматы рядом с супермаркетом. Поняв, что у него нет с собой наличных денег, он подошел и достал свою кредитную карту, чтобы снять несколько сотен долларов.

Выйдя из зала банкомата, Эрик увидел девушку в голубом пальто с двумя большими сумками, идущую к красному Форду, приподняв руку с сумкой она пыталась открыть дверь багажника. Эрик подошел к ней: «Мадам, вам нужна помощь?»

«Спасибо, вы такой хороший человек», — улыбнулась девушка и отступила в сторону, Эрик протянул руку, чтобы помочь ей открыть багажник, кивнул на прощание и пошел своей дорогой.

Девушка осторожно убрала сумки, закрыла багажник, подняла голову и заметила идущего впереди Эрика. Только тогда она вспомнила ощущение дежавю, когда она заметила лицо Эрика сбоку. Она смущенно наклонила голову, но решила не заморачиваться на этом моменте.

Однако, несмотря на темные очки, этот парень был красивым.

Подумав об этом некоторое время, девушка быстро обругала себя за нимфоманию, и уже открыв водительскую дверь вспомнила, что забыла купить некоторые вещи, которые попросила взять соседка. Так что ей пришлось вернуться в супермаркет.

В очередной раз выходя из супермаркета, девушка бросила сумку с вещами на заднее сиденье машины, села в Форд, а когда достала ключ, неосознанно взглянула перед собой, Фигура все еще была в поле зрения. Необъяснимым образом она ощутила что-то странное, и девушка быстро догнала Эрика. Замедлив машину, она опустила стекло и набравшись смелости сказала: «Я еду на Солджер Филд, хочешь прокатиться?»

Эрик остановился на обочине, слегка наклонился, помахал девушке, сидевшей на водительском сиденье «Форда», и сказал с улыбкой: «Спасибо, я сам, мне нужно перейти через реку».

Девушка перед ним была одного с ним возраста. У нее были длинные гладкие волосы орехового цвета и светлое лицо с легким макияжем, что выглядело очень нежно. Сам Эрик не отказался бы от легкого романа, но если бы он сел в машину этой красавицы, Картер Моэн, следовавший за ним пешком, точно бы отстал. Телохранители как-то объясняли ему, что ради личной безопасности он не должен делать такого рода вещей.

Он думал, что после отказа девушка уедет, но она улыбнулась и сказала Эрику: «Разве ты не знаешь, что переход через реку как раз ведет к Солджер Филд?»

Эрик на мгновение ошеломился, затем честно покачал головой. Он лишь мельком изучал карту, быстро определил местонахождение Гарвардской школы бизнеса и толком не знал о какой Солджер Филд говорит девушка: «Я из Лос-Анджелеса, хочу поступить в Гарвардскую школу

бизнеса».

«Ты собираешься подавать заявление? Может быть, я смогу поводить тебя по окрестностям», - девушка с интересом взглянула на Эрика: «Кстати, меня зовут Мелани».

Эрик не был заинтересован в придумывании псевдонима, и при этом не хотел представляться. Прислушавшись к акценту девушки, он улыбнулся и сменил тему: «Ты из Джорджии, не так ли?»

«О», — удивленно воскликнула Мелани: «Как ты узнал?»

«Кто-нибудь в твоей семье любит читать «Унесённых ветром»?» - снова небрежно спросил Эрик.

«Да, мой папа, он даже назвал меня Мелани Гамильтон, удивительно, что ты смог догадаться».

«Конечно, я полагался не только на твое имя. Я услышал акцент, у меня есть... друг из Джорджии».

На самом деле, Эрик тыкнул в небо с "Унесенными ветром", но насчет акцента он не соврал. В его окружении была Джулия, выросшая в Джорджии. Эрик чувствовал, что девушка по имени Мелани была очень похожа на Джулию в некоторых моментах произношения. Прошло много времени с тех пор, как он переродился, и Эрик довольно легко мог различать разнообразные акценты из разных частей Соединенных Штатов.

«Хе-хе», — Мелани легонько похлопала по рулю и улыбнулась, — «Я вижу, ты имитируешь Конан Дойла».

Нытье переводчика: боже, как я наслаждаюсь повседневностью.... мне приходится лезть в интернет и изучать историю, экономику, программирование, политику и много другое, чтобы не перевернуть и хотя бы нормально передать текст на главах, подобных предыдущим. Они очень интересны, но как же страдает моя голова...

<http://tl.rulate.ru/book/96715/2515284>