

ДМИТРИЙ ШАХОВ



МАРКЕТИНГОВЫЕ

СКАЗКИ

СОДЕРЖИТ  
НЕЦЕНЗУРНУЮ  
БРАНЬ

18+

# Дмитрий Шахов

# Маркетинговые сказки

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=56075540](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56075540)*

*SelfPub; 2020*

*ISBN 978-5-532-05631-2*

## **Аннотация**

Мария – менеджер продаж в провинциальном рекламном агентстве. Но умение быстро и креативно разгадывать маркетинговые задачи подкидывает ей возможность прорваться в столицу. Череда сложных проектов полностью меняет жизнь девушки, поднимая ее до удивительных высот, где она меняет не только бизнес клиентов, но и людей вокруг себя. Содержит нецензурную брань.

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Маша и Медведёвы                  | 4  |
| Красная папочка                   | 9  |
| Злобушка                          | 16 |
| Трёхдюймовочка                    | 29 |
| Волшебница изумрудного города     | 47 |
| Беременные артисты                | 60 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 71 |

# Маша и Медведевы

Паркуя свой красный BMW третьей модели у здания мебельной фабрики, Мария вспоминала наставления шефа. План продаж горел синим пламенем и нужно было во чтобы то ни стало уговорить руководство фабрики подписать рекламный контракт.

Мария работала над предложением всю неделю, продумывая мельчайшие детали рекламной стратегии, должной принести море трафика и денег. Денег сначала агентству, а потом и фабрике в виде роста продаж. Дизайнер облек ее наработки в десять сочных слайдов, способных покорить даже самых несговорчивых директоров. Маша была уверена в успехе, выполнении плана продаж и премии, достаточной для покупки путевки в далекую Доминикану.

Фабрика "Медведев и сыновья" представляла из себя комплекс зданий из стекла и металла, угол, одного из которых был выкрашен в белый цвет, а окна закрыты жалюзи. Офис. Мария глубоко вдохнула, выдохнула и бодро прошла внутрь.

– Меня ждут, – уверенно произнесла Маша девушке на входе.

– Вас ждут, – подтвердила девушка, не отрываясь от просмотра ленты фейсбука. – Второй этаж, третий кабинет.

Мария поднялась по железной лестнице наверх, где обна-

ружила три двери с табличками Директор, Заведующий производством и Переговорная. Наверно, в переговорную, подумала Маша, но не смогла отказать себе заглянуть в два других. Директорский кабинет выглядел аскетично пустым: чистый стол, стул, небольшой шифоньер с десятком журналов на полке, бар-глобус в углу. Через огромное окно за креслом виднелось производство: станки, материалы в стеллажах, люди в спецовках.

В кабинете завпроизводством стол был завален бумагами, шкаф ломился от папок, а на стуле висела старая фуфайка в катышках. В уголке примостилась тумбочка с чайником и парой кружек, темных от чайного налета.

В переговорной ее и в самом деле ждали. Мария вздрогнула, когда увидела, как три пары глаз впились в нее. Она смутилась и покраснела.

– Мне сказали в третий, а номеров на дверях нет, – неловко извинилась она за свое любопытство.

– Все в порядке, – ответил молодой человек и указал на мужчину вдвое старше во главе стола, а потом на женщину рядом. – Михаил Алексеевич, директор. Наталья Петровна, заведующий производством. Ну, и я, Михаил Михайлович, управляющий магазином, маркетолог и все остальное по мелочи.

– А я Мария Мишина, мы с вами общались по телефону ранее при подготовке коммерческого предложения. И сейчас я готова его представить, – Маша засуетилась, доставая из

портфеля папку с презентацией.

Следующие полчаса Мария пела соловьем, излагая преимущество сотрудничества с ее компанией, и как быстро и сильно вырастут продажи в результате рекламной кампании. Ее изредка перебивал Михаил Михайлович, было видно, какие надежды он возлагает на эту рекламу. Михаил Алексеевич сидел молча, рисуя ромашки в своем блокноте, Наталья Петровна вела активную переписку в телефоне. И когда Мария уже решила, что дело сделано, слово взял старший член семьи.

– Мария, – тихо произнес он. – Можно вас попросить присесть на мой стул?

Маша опешила, но подошла в ответ на приглашающий жест вставшего Михаила Алексеевича и села на его стул.

– Как вам? – Спросил директор мебельной фабрики.

– Восхитительно, – ответила с придыханием Мария. И это было настоящей правдой. Кресло как будто обволокло ее, совпав со всеми ложбинками и выпуклостями на теле.

– А теперь на стул Натальи, – продолжил Михаил Алексеевич.

Кресло завпроизводством оказалось жестче, но в нем Марию словно пронзил поток энергии, заставляющий взглянуть на ситуацию шире.

– Эти кресла должны быть в каждом кабинете руководителя в стране! – Невольно вскрикнула девушка.

– Эти кресла не для работы, Мария. Это место для разду-

мый, которыми полна голова предпринимателя. Это люлька, в которой рождаются идеи. И я не понимаю, как вы сможете это донести до той аудитории, которая это оценит по нашим ценам. Мы продаем не комфортную посадку и ортопедическую спинку, мы торгуем своим образом жизни. Так, как его видим. Хороший стул может стоить 20-30 тысяч, но не 150, и не 300. За такие деньги можно купить только качественное изменение уровня жизни, а не подушку со спинкой на колесах.

Михаил Алексеевич взял паузу, сел в кресло, поставил руки на стол домиком и продолжил.

– Изложенная вами стратегия хороша, но не про нас и не про нашу аудиторию. Мы продаем не просто дорогую мебель. Мы продаем то, что сделали как для себя. И сколько бы денег в рекламу мы не влили по вашим каналам, продажи у нас не вырастут. Может, немного поднимется известность. Но кто может купить нашу мебель, и так о ней знает. Так что вынужден отклонить ваше предложение.

В голове Марии закипели десятки возражений, но посидев в чужом кресле, она поняла, что Михаил Алексеевич прав. Не будет от ее рекламы ни продаж, ни роста лояльности. Даже заузив аудиторию до состоятельных, она не сможет передать им свои ощущения, посетившие ее в кресле директора. Все было зря.

– Я понимаю, – тихо сказала она.

– Простите, – извинился Михаил Алексеевич.

Когда Мария вышла, сын повернулся к отцу и спросил.

– Пап, если ты хотел такие кресла для себя, то почему ты не мог сделать ровно три штуки вместо того, чтобы строить в кабальный кредит фабрику? Я бы мог учиться музыке, а мама растить огурцы на даче вместо того, чтобы ломать голову, как вытащить фабрику из задницы и свести дебет с кредитом.

После долгой паузы Михаил Алексевич подошел к окну, смотря, как отъезжает красный бмв и сказал вполголоса.

– Миссия у нас такая, сынок. Мир улучшать.

Мария ехала в офис, но ее не беспокоило то, что план продаж не будет выполнен в этом месяце. Ее наполняло непередаваемое ощущение полноты жизни и бурлящей внутри энергии. Она на ходу бросила взгляд в зеркало, встряхнула челкой, распустила пуговку на блузке и сказала самой себе: "Надо с молодым договариваться. Он никуда от меня не денется. Подпишет контракт как миленький."

# Красная папочка

Мария пыталась сфокусировать свой взгляд на лежащей перед ней красной папке, но получалось плохо, к горлу то и дело подкатывал кислый комок рвоты, а живот скручивало от спазмов. И где-то сверху до нее сквозь ватную глухоту похмелья долетал голос шефа.

– Ну, как так, Мишина? Как так?!

Маминов Вадим Дмитриевич смотрел на нее с таким укором, от которого хотелось сползти под стол, забиться в угол и тихонько там попискивать. Что Мария и сделала бы, если бы не последствия вчерашней попойки, взрывающие искрами мозг и мешающие сосредоточиться на событиях последних трех недель, за которые они потеряли самого крупного клиента агентства. И не просто потеряли, а дали его увести бывшему сотруднику. Ну, как бывшему. С сегодняшнего дня.

Мария с нечеловеческими усилиями собирала мысли в кучку, чтобы понять, как и когда в прямом и переносном смысле поимел ее Петя Волков, бывший коллега и ныне конкурент.

\* \* \*

Полгода назад Маминов вызвал Машу в свой кабинет, где торжественно вручил ей красную папку с надписью на торце в две строки.

ООО "Пирожки"

ИП Бабушкина Яна Владимировна

– Я вижу, как ты стараешься, твои результаты. И думаю, что тебе надо двигаться дальше. Должность менеджера по VIP-клиентам теперь твоя, а вот и первое задание.

Яна Бабушкина владела хлебокомбинатом, кондитерской фабрикой и большой сетью кафе в городе, которые сами себя прекрасно продавали. Реклама ей была нужна для огромных объемов фирменной продукции, распространяемой по магазинам города. Чтобы держать руку с конфеткой у горла потребителя, Яна не жалела денег на рекламу бренда. И вся эта полноводная река бюджетов шла через агентство Мамина.

Чтобы река эта не усохла, было у Бабушкиной одно негласное условие по ведению проекта. Каждую неделю менеджер агентства должен был приезжать к ней с отчетом о проделанной работе. По факту же отчет владелицу фабрик и кафе интересовал мало. Она быстро перебивала менеджера и начинала рассказывать о своих делах. О том, какие тупые нынче сотрудники. Как тяжело найти хороший отель во Франции. Куда идут деньги государства, если дорог нормальных нет. Почему современные дети замкнутые и все время в телефонах.

Монолог этот продолжался часа два-три, сопровождаемый поддакиванием Марии, после чего Бабушкина спохватывалась и милостиво отпускала менеджера восвояси до следующей недели.

Разговоры эти Марию напрягали, хоть она и понимала, что они часть сделки. Что Бабушкина, имеющая в деловой среде репутацию стервы, по-своему, одинока: мужчины недолюбливали ее за острый язык, а женщины за не менее острый ум и внешность тридцатипятилетней в ее пятьдесят. Напрягало то, что вместо психотерапевта Бабушкина взяла в заложники подрядчика. И от ее отношения к конкретному менеджеру, а не результата, зависел контракт на пару миллионов рублей в месяц только за работу специалистов.

Все всё понимали, но делали вид, что так и должно быть. И колесо контракта крутилось, перемалывая психику Марии и принося хорошие деньги агентству.

Когда в этой схеме появился Волков, Маша и пыталась вспомнить, судорожным глотком загоняя желчь обратно в желудок.

В агентстве, где работает пять десятков молодых людей не может быть, чтобы кто-то не начал встречаться друг с другом. Юноши и девушки целый день общаются, обмениваются своими интересами, и там, где они совпадают, пробегает искра. Сначала пара скрывает свои отношения, приходя и уходя на работу порознь. А потом резко начинает выставлять их напоказ, вплоть до пососаться в курилке. Руководство не очень любит, когда в коллективе возникают парочки. Потому что увольняются эти работники тоже вместе. Был хороший дизайнер, замутил с менеджером, менеджера уволили, за ней ушел и дизайнер. Но и запретить гормоны приказом

по фирме нельзя.

Вот только у голодных карьеристов никаких отношений на работе быть не может. Потому что отношения у них только с работой. У голодных карьеристов внутри компании бывает всего лишь быстрый словно на бегу секс, который стыдливо прячут за какой-то невинной фразой, чтобы другие не догадались. В каждой компании эта фраза своя, она как пароль распространяется среди тех, кто делает карьеру, чтобы не нужно было этих долгих ненужных ухаживаний и уговоров. Чаще всего это "сходить на совещание". Где Ваня и Вика? Уехали на совещание. Все всё понимают, но как будто ничего и не случилось. В агентстве Мамина соведаться в силу тесноты было негде, так что прижилась фраза "посидеть на дорожку".

После очередного празднования крупной сделки в отделе продаж и четвертой бутылки шампанского на восьмерых Петя Волков подсел к Марии и предложил посидеть на дорожку. Петя – красивый статный мужчина с рельефной грудью, всегда в костюме и прической из барбершопа, был настолько хорош, что мужчины считали его педиком, а девушки, что у него кто-то есть на стороне. Так что Петю обходили стороной и те, и другие. Мария же знала, что Петр одинок и живет между фитнес-залом и работой, так как видела его только там круглые сутки. Но повода перейти дальше "привет-пока" никогда не возникало.

Маша закатила глаза, быстро вспоминая: из одного ли

комплекта у нее белье, когда брила ноги, когда был последний раз секс и месячные. И кивнула головой. Они по-тихому вызвали такси и поехали к Петру домой. Внутри выпили еще по стакану вина и прошли в спальню.

Секс был отличным, а разговоры после него еще лучше. И где-то между вторым разом и утренним кофе Мария пригласила Волкова пойти на встречу к Бабушкиной.

Позыв к рвоте накатил с новой силой, Маша не смогла сдержаться и рванула к урне. Вытирая губы, она поняла, что нашла свою первую ошибку. Теперь очередь второй.

Встреча с Бабушкиной сразу пошла не по плану. Волков захватил инициативу в бодрых поддакиваниях, и даже начал короткими вопросами руководить нитью разговора. К концу встречи Бабушкина полностью игнорировала Марию, накручивая локон волос на палец и глядя в глаза Петру. На прощание Волков оставил Яне свою визитку и пожал ладонь. Мария с видом побитой собаки плелась за ним следом до самой машины, где устроила настоящую истерику "что это было".

Истерика закончилась утром, когда растрепанная в волосах и чувствах Мария выбралась из постели Волкова, говоря себе раз и навсегда забыть этого выскочку.

– Мне не надо было брать его на встречу с Бабушкиной, – призналась Маша шефу.

– Ты что? – Недоуменно переспросил Маминов. – Какого черта вообще? Ты о чем думала? Он же заявление написал и дорабатывал. Только глухой и слепой этого не знал.

А Мария не знала. Не знала до вчера. Когда она приехала на очередную встречу и встретила на выходе Волкова с папкой бумаг в руках. И когда Бабушкина вместо очередного монолога объявила о расторжении контракта, еще долго не понимала, что произошло. И, главное, как об этом доложить шефу.

Вернувшись в агентство, Мария написала короткую записку в мессенджер директора, а потом сбежала под предлогом других встреч в бар неподалеку от своего дома. Чтобы хотя бы на несколько часов забыть свой позор и провал.

Маминов помог ей подняться от урны и усадил на стул. Протянул платок и тяжело вздохнул. Провел пальцем по красной папке на столе. Потом отошел к окну и набрал номер из записной книжки.

– Привет, майор. Помнишь? У меня к тебе одно дело есть.

Каждый маркетолог рано или поздно оказывается за одним столом со службистом. Когда-то, чтобы подкатить к некоторым директорам крупных компаний, Маминов купил охотничий билет и ружье. Больших контрактов он после охоты не получил, но контакт подполковника в отставке, которого все называли майором, появился в его записной книжке.

Через два месяца, которые Мария проходила с опущенной головой, задумываясь об увольнении, шеф вызвал ее к себе. На столе лежала красная папка. Огонек надежды колыхнулся в душе девушки.

– Бери и езжай. Волкова поймали на откатах подрядчикам. Чтобы быстро перехватить контракты с ними, он занес менеджером конверты. Не ахти какая провинность, но мне удалось донести это до директоров подрядчиков, тем сильно не понравилось, что деньги прошли мимо них. И Бабушкиной этого за глаза хватило. Пирожки снова наши.

– Спасибо, – прошептала Мария еле слышно, благодаря за доверие.

– Запомни раз и навсегда. Наша работа измеряется не в конверсиях с рекламы. Когда у тебя бюджет с шестью нулями, их не может не быть. Мы работаем с людьми. Когда они довольны, то и нам хорошо. А теперь беги к Бабушкиной, красная папочка, и улыбочку натяни пошире.

# Злобушка

Мария пучила глазки в монитор, пытаясь понять, как ей не сойти с ума от предстоящей работы. Квалифицировать и распределить триста с лишним лидов за один день казалось задачей невозможной. Тут и за неделю не справиться.

– Марина Александровна, но я же никогда это не делала! Почему не Старшова или хотя бы Середкина?

– Потому что они идут со мной на бизнес-форум, – ответила коммерческий директор М.А.Чеханова, наводя лоск у зеркала в кабинете.

– А я не иду.

– А ты не идешь. Ты садишься за компьютер и разбираешь лиды. И скажи спасибо, что после той истории с “Пирожками” ты еще тут работаешь.

Маша скорчила рожу в спину начальнице. И показала язык. И неразборчиво выругалась. И сделала бы еще что-нибудь, но заметила, как, округлив глаза, на нее смотрят Аня Старшова и Женя Середкина, вздохнула и вернулась к экрану. Работа сама себя не сделает. Каждый лид надо было открыть, разобрать суть задачи, потом передать менеджеру, который справится с подготовкой предложения лучше всех. И при этом еще прикинуть объем в часах и цену контракта, чтобы не допустить в отделе перекосов по зарплате.

– Идем, девочки, – комдир закончила чистить перышки и направилась к двери. – Нас ждать не будут, так что надо поторопиться, нам еще регистрацию проходить.

Мария показала средний палец в спины коллег, потом встала и нервно закружила по комнате. Кроме нее в кабинете никого не было: один менеджер уволился, трое уехали на бизнес-форум, остальные на встречах. И Маше, которая привыкла работать в шумном коллективе, стало казаться, что она в чулане с ползущими на нее стенами. Захотелось открыть окно и прыгнуть вниз. Или завывать от тоски. Как, черт, разобрать это гребаные лиды?!

Скрипнула дверь и в просвет просунулась лохматая голова.

– Привет, Машк, ты одна что ли? А где Чеханова?

– Уехали на конфу, – огрызнулась Мария, потом пожалела, что сорвалась и сказала более дружелюбно. – Привет, Марк.

Марк Фейкин, ее однокурсник, носил фамилию матери, а не отца, металлического короля города Пашечкина. У отца уже давно была вторая образцовая семья, но сына он не забывал, стараясь время от времени то денег подкинуть, то втянуть его в свои круги общения. Марк же никогда своими родственниками не кичился, был с окружающими открыт и дружелюбен, но внутрь никого не пускал. Так что ни друзей, ни девушки у него не было, а вот знакомых и случайных связей хоть отбавляй. Окончив физический факультет,

он поработал пару лет программистом, а потом открыл свою небольшую компанию в IT-сфере. Фейкин занимался всем, что связано с компьютерами: от их поставки до продажи и коррекции софта. Маленький, юркий, лохматый он быстро стал неотъемлемой частью множества бизнесов в городе.

– А ты чего тут? – Спросил Марк.

– Меня не взяли. Сказали, что еще поблагодарить должна, что не уволили.

– Да епты, поехали. Это ж на сегодняшний бизнес-форум? У меня туда билет с проходкой есть в вип-зону. Отец там спонсор. Поддерживает диджитал и продажи!

Щеки Марии запунцовели, но она быстро взяла себя в руки.

– Не могу. Мне тут задач накидали на сегодня.

– Что за проблема?

– Лиды квалифицировать и раскидать по менеджерам.

– Фи! Это же на пять минут работы.

– Шутишь что ли? ТРИСТА ЛИДОВ!!! Каждый надо открыть, разобраться, чего клиент хочет, потом менеджера выбрать, стоимость прикинуть...

– Фигня вопрос, – прервал Машу Фейкин и встал со стула, который занял, когда вошел.

– Пусти к компу.

Марк бесцеремонно вытолкнул девушку из-за стола и сел за компьютер. Минуту он тыркал мышкой, что-то бормоча под нос, потом достал флешку.

– У тебя тут Битрикс. Сейчас мы его подлечим. У меня есть модуль, который вытащит оттуда все старые лиды, дальше проведем самообучение на данной выборке: кому что уходило, и на какую сумму заключались контракты. На это деревце кинем твою очередь новых лидов, и программка быстро раскидает их по менеджерам.

– Марк, я, конечно, не тупая, но ты сейчас с кем говорил?

– Все просто, старушка, машинное обучение. Зачем вникать в лид, если у тебя есть двадцать тысяч лидов за два года, которые кто-то когда-то распределил. Мы их систематизируем, а потом сравним новые лиды со старой выборкой. Если лид будет иметь свойства, как какого-то раньше, он попадет к нужному менеджеру.

И Марк ушел в себя. Через полчаса он торжественно нажал клавишу Enter, и лиды исчезли из неразобранных.

– Все. Можно ехать. Тебе отпрашиваться не надо?

– Не у кого. Маминов в отпуске, Чеханова на конфе.

– Тогда поехали. Моя тыква внизу стоит.

Оранжевый Матиз являлся таким только корпусом. У Фейкина был пунктик на сокрытии истинных достоинств. Он носил нарочито небрежную одежду, его лохматость не знала границ, а автомобиль отпугивал даже случайных прохожих, не говоря о девушках. Но стоило приглядеться и ты начинал замечать, что небрежная прическа на самом деле авторская стрижка в стиле аниме. Часы с Микки-Маусом – коллекционная классика за двадцать тысяч долларов с аук-

циона. Джинсы без лейбла – на заказ. Вот и машина была уникальной сборки. Мастер долго не понимал, чего хочет от него молодой человек. А потом еще дольше смеялся. Но все-таки сделал, взяв основу от феррари и натянув на нее нелепый корпус отрывки корейского автопрома. Фейкин обожал смотреть на трассе в окна огромных джипов, когда его табуретка обходила их как стоячих.

Марк довез Марию за несколько минут, обходя пробки между машинами. В маленьких габаритах его автомобиля скрывалась дополнительная прелесть. Запарковав машину в полосатом уголке между парковочными местами, другие были давно заняты, Марк подал руку Марии и прошел с ней через отдельный вход с пометкой “VIP”. Фейкина здесь знали. Девушка без вопросов выдала два бейджа и проводила до входа в VIP-зону. Марк распахнул дверь и с криком "Я пока не волшебник, я только учусь" пригласил Машу войти.

Мария никогда не была в зоне для особых гостей конференции. Только кресло в общем зале. Только печеньки и мерзкий кофе из автомата. В вип-зале кофе варил бариста, а от закусок ломились столы. И даже было винишко в бокалах, которым участники понемногу накидывались. Вип-зона переходила в балкон с креслами прямо перед сценой, но выступления еще не начались, так что там было пусто.

Фейкина все знали. Или почти все. Он покинул Марию, чтобы обняться, чмокнуться, пожать руки десяткам людей, потративших десятки тысяч рублей на билет. А Маша оста-

лась стоять посреди зала, думая, чем бы ей заняться.

– А чего это я, белая что ли? – Пробормотала она сама себе и отправилась к столам. Бокал винишка, тарелочка с закусками. И вот уже день перестал быть томным.

Со сцены послышались громкие звуки открытия, и народ потянулся на балкон. Мария спокойно доела, вытерла рот салфеткой и пошла искать свободное местечко.

Если вы были на бизнес-форумах, то знаете, что доклады хедлайнеров – дикая скука. Но все равно каждый раз веришь, вдруг ты сможешь прикоснуться к по-настоящему сильным идеям, способным изменить твой мир. И нет, этого никогда не случается. Маша поймала себя на мысли, что сам человек на сцене ей больше интересен, чем его речь. Вот он стоит так близко, такой успешный, такой статный, такой уверенный. Ведь он достиг своего успеха, прошел какие-то вехи, сделавшие его не только предпринимателем мирового уровня, но и кумиром миллионов. Поэтому неважно, что он говорит. Вдруг он просто не выспался после перелета. Ему всё можно.

Потом пошли доклады по делу. Первые два были ничего, Марии понравилось, кое-что она закинула на подкорку проверить в будущем, а потом начала хихикать. Сидящий рядом мужчина с недоумением посмотрел на нее. И тут Машу просто пробило. Она начала давиться от смеха, выбежала с балкона и проржалась так, что потекли слезы. Когда она отдышалась, то заметила, что рядом стоит тот же парень лет тридцати пяти, в строгом костюме, но в рубашке без галстука.

– Борис, – протянул руку он.

– Мария, – пожалала ладонь девушка.

– Могу я поинтересоваться, что вас так рассмешило?

– Вы это про эффективную методику эффективного роста эффективных продаж? Да это же дико смешно.

– Хм. Вроде дельно говорил. Вы считаете иначе?

– Считаю ли я, что все эти его воронки-тагетинги-якоря будут работать? Будут, конечно, но это как микроскопом рыбу ловить.

– Кейсы подтверждают, что это работает.

– Так и не спорю. Но если делать из этого фетиш, сосредотачиваться только на этом, то упускаешь 99% всей остальной аудитории, способной купить.

– И как же тогда надо продавать, по-вашему?

– Можно на ты, – хмыкнула Маша.

– По-твоему.

– А не надо продавать вообще.

– Это как?

– Продажа – это что? Это следствие закрытия какой-то потребности. Не хочешь ходить босиком – купи ботинки.

– То есть надо внедрять потребности.

– Или встраиваться в цепочки тех, которые уже существуют. Но дело даже не в этом. Нужно формировать культуру поведения, которая будет включать возникновение или поддержку необходимых потребностей, которые в свою очередь и приведут к продажам.

– Не слишком ли глобальный подход? У большинства компаний нет такой возможности.

– Так давайте посмотрим на то, какая реклама приносит наибольший результат. Только та, которая разве что в туалете вас не догоняет. Везде, изо всех щелей. Кажется, что ты ее уже не слышишь, но приходишь в магазин и берешь с полки кока-колу, а не лимонадный лимонад.

– Что-то вы все в кучу намешали. Бренд. Массовая реклама. Изменение мотивации.

– Отнюдь. Все просто и понятно. Если у тебя есть миллионы, ты можешь создать свою рекламную пищевую цепочку, которая принесет продажи, – и Маша недвусмысленно подняла и покрутила перед носом Бориса свой айфон.

– А если нет?

– Тогда ты идешь слушать таких вот спикеров и верить, что сможешь надоить из своего болота достаточно лягушек, чтобы не сдохнуть с голода.

– Хм. Что же, у малого бизнеса нет шансов?

– Почему же? Качай бренд, взбивай молоко в масло. Восемь из десяти лидов в нашем агентстве – личные рекомендации.

– Агентстве? Реклама? – Глаза Бориса разгорелись еще ярче. В ответ на кивок Марии он продолжил. – Так мы коллеги. У меня большое агентство в столице. Занимаемся всем от наружки до интернета. Кстати, этот смешной спикер – наш аналитик из отдела интернет-рекламы. А вы на какой пози-

ции?

– Я продажник, – быстро ляпнула Мария и тут же поправилась. – Менеджер по vip-клиентам.

– Давно?

– В продажах года три.

– Для такого срока у вас весьма интересное понимание процессов. Я бы сказал несвойственное рядовому сейлзу.

Мария зарделась.

– Думаю, нам есть, о чем поговорить вместо этих глупых докладов. Присядем? – Предложил Борис.

Что может быть приятнее разговоров о работе на конференции? Да ничего. Пять часов пролетели незаметно, а гора бокалов на столе грозила тяжелым утром. Мария бросила взгляд на часы и икнула.

– Ой, мне уже пора. А то мымра вернется раньше и устроит разгон.

Борис галантно проводил Машу до выхода, посадил в такси и обещал перезвонить завтра. Всю дорогу Мария предавалась мечтам о крупных проектах, про которые ей рассказывал Борис. И только в офисе она поняла, что забыла на бизнес-форуме айфон.

– Ёшкин кот, – снова икнула девушка.

Но не возвращаться же. Ладно, завтра вызвоню Марка, подумала Мария. А как же я его вызвоню. Телефона-то нет. И номер я его так не помню. И в фейсбуке мы не друзья. Жизнь – говно.

Мария грустно поднялась на свой этаж, прошла в кабинет и упала в кресло. Не успела она разблокировать компьютер, как в комнату ввалились Чеханова, Старшова и Середкина.

– Машка, это было круто! Такие спикеры. Один Шманн чего стоит. У меня теперь с ним селфи есть! – Защебетала Старшова.

– Ты лиды разобрала? – Спросила с ходу Чеханова.

– Ага, – икнула Маша.

Середкина с интересом подошла к ней и наклонилась. Глаза у Евгении выросли вдвое.

– А ты где успела так накидаться?

Мария только и смогла, что махнуть рукой.

На следующий день Маша добыла кнопочный служебный телефон и стала потихоньку восстанавливать контакты. Первым делом она узнала номер Фейкина в бухгалтерии. Тот ответил почти мгновенно.

– На телефоне!

– Это Маша, Марк.

– А чего с другого номера?

– Я поэтому и звоню. Айфон свой забыла на конференции.

На том конце раздалось тихое хихиканье, перерастающее в дикий ржач.

– Ты чего?

– Да нет, все нормально, – отдышавшись, ответил Фейкин. – Просто теперь все стало понятно. А то я подумал, что

Фролов двинулся.

– Фролов?

– Борис Фролов, глава и основной акционер агентства АБВГД. Вы вчера о чем-то щебетали с ним.

– И что он сделал?

– Да ты зайди в интернет на любой городской портал. Ну, или просто зайди. Это прям крутотенюшка, мои поздравления.

Маша отложила телефон, не сбрасывая звонок, и полезла в сеть. Потом челюсть ее упала, и она почувствовала, как струйка слюны вот-вот сорвется с губы.

На всех сайтах с рекламой на нее смотрел ее айфон. Объявление обещало, что тому, на чье лицо этот айфон разблокируется, гарантирована должность директора отдела продаж в АБВГД. И ниже был указан телефон курьера, который приедет в любую точку города для проверки.

Мария подняла трубку.

– Какая ж он скотина, – твердо чеканя слова, сказала она.

– Он такая романтическая пусенька, – отозвался Марк. – Мне бы кто так работу предлагал. Передать ему твой текущий номер?

– Нет! – Сразу вырвалось у Марии. – Не хочу я в столицу. Мне и тут хорошо. Просто забери у этого Бориса мой айфон. Я за него еще кредит не выплатила.

– Ну, и дура. Ничего я делать не буду. Номер в рекламе есть, хочешь айфон, забери сама, – и в трубке раздались гуд-

ки.

У Марии вдруг зачесались глаза, наполняясь влагой.

В середине дня ее вызвал к себе вернувшийся внезапно с отпуска Маминов. "Узнал", – с горечью подумала девушка. И поплелась как на казнь к директору.

В кабинете Мамина стоял незнакомый молодой человек, держащий в руках ее красненький айфон. Курьер подошел, поднес телефон к лицу девушки, и тот мгновенно разблокировался. Курьер вручил Марии папку с бумагами и вышел из кабинета.

Мария не могла поднять глаза на шефа. Ей было дико стыдно. Но если бы она смогла это сделать, то увидела бы, что ее шеф улыбается. Так, как может улыбаться только отец, который понял, что его дочь выросла в настоящую красотку.

– Да хватит уже, Мишина! Это же не конец света. Жизнь соткана из случайностей и возможностей. Надо спешить жить, хватать удачу за хвост. Не сделаешь и завтра будешь жалеть, когда все пойдет под откос.

– С чего вдруг пойдет под откос? – Огрызнулась Мария. – Мне у вас нравится. И мы через столько вместе прошли. Это будет предательство.

– Это возможность. Возможность расти. Тебе уже тесно в этих стенах. Еще год-два, и ты или сопьешься, или сбежишь. Дай мне шанс отпустить тебе сейчас волшебного пинка, чтобы ты показала им настоящий класс от провинциальной ведьмы продаж. Дерзай, Машенька!

Мария дрожащей рукой подняла телефон и набрала номер, указанный на папке с контрактом.

– Борис? Это Мария.

# Трехдюймовочка

Мария шла по коридору, цокая новыми туфлями на высоком каблуке. Офис агентства АБВГД занимал целый этаж в небоскребе в центре столицы. Здесь все должно было поражать потенциальных клиентов: окна в пол, шикарный вид, прозрачные стены кабинетов и переговорок, прозрачные столы, огромные экраны мониторов, ноутбуки, настолько тонкие, что можно было порезаться в сложенном виде. И люди. Множество людей. Половина – девушки в блузках и юбках, юноши в костюмах. Это менеджеры и аналитики. И вторая – в пестрой одежде разных цветов, платках, шарфах, подтяжках. Это творческие специалисты: дизайнеры, программисты, креативщики.

Внимательный взгляд Марии цеплялся к каждой мелочи. Она впитывала новую атмосферу как губка, чтобы переработать и использовать. Рядом семенила девушка в серых юбке и жакете на белую блузку, временно закрепленный ассистент Лена Крысина. Волосы Елены были стянуты в тонкий тугой хвостик, который неожиданно подчеркивал ее и без того узкое вытянутое лицо с тонкими губами, длинным носом и ртом, полным мелких белых зубов, немного скошенных внутрь челюсти.

– А это кто? – Спросила Мария, кивнув на девушку, ко-

торая с отрешенным взглядом пялилась в пустой экран.

– Это? Ласточкина, хромая утка в нашей компании. Когда-то была лучшим продавцом, но полгода назад попала в аварию, муж погиб, сама отделалась испугом, но интерес к работе пропал. Отсиживает. Иногда босс подкидывает ей простые лиды, – Крысина оказалась ходячей энциклопедией корпоративных сплетен.

Первой задачей, которую дали Марии после перехода в АБВГД помимо знакомства с коллективом, стал дожим нескольких клиентов до договора. Каждого из тех, кого передали новоиспеченному директору продаж, вели уже много месяцев, но никак не получалось закрыть сделку. Лиды уже готовились отправить в урну, чтобы не сжигать время менеджеров попусту, но Борис Фролов, директор агентства, решил протестировать их на Марии.

– Если хоть одного вытащишь на договор, то и отлично будет, – сказал он при постановке задачи.

Крысина подняла всю историю переписки и звонков с клиентами, и теперь с удовольствием собранной информацией делилась.

– Жабина Юлия Евгеньевна. Хозяйка гостинично-ресторанного комплекса «Озеро». Есть еще два заведения в городе «Столовая на Болотной» и кафе «Кувшинка». Мы продаваем активную рекламную кампанию, которая позволила бы увеличить поток в рестораны и гостиницу вдвое. Жабина, несмотря на хорошую цену и доказанную на других клиен-

тах эффективность, вяло отбивается. Точнее, не соглашается с нашими условиями, но и не отказывается от контракта вообще. Уже пять месяцев ни туда, ни сюда.

– А попробовать на малом?

– Там такая кампания, что на малом только отпугнем. Надо или делать, или не делать вообще.

– Ясненько. Встречу назначила? Тогда поехали.

У агентства было несколько служебных автомобилей с водителями, один из которых Мария взяла на сегодня с утра и до вечера, чтобы проехать всех своих проблемных клиентов.

Комплекс «Озеро» несмотря на название находился в городской черте на берегу озера в парке. Маша подумала, что хозяйка была в большой силе в свое время, раз смогла отжать кусок земли в рекреационной зоне. Утром в ресторане практически никого не было, только за парой столиков сидели посетители. Администратор провела их за столик в конце зала. Жабина немного задерживалась.

– Управляющим «Озером» у Жабиной ее сынок Жан. Мерзкий малый. Ходит с липкой улыбочкой, ничем толком не занимается. Во все сует свой нос. План не тот, стратегия слабая. Сама сейчас увидишь, – тихо, будто в сторону, дополнила картину Крысина.

Жабина действительно пришла с сыном. Или он с ней. Сама Юлия Евгеньевна оказалась женщиной в теле, словно перекатывающейся при ходьбе. Тяжело дыша, она присела на диван и сложила руки на животе. Жан – шуплый, долговя-

ый, в штанах в облипочку юноша едва за двадцать с глазами на выкате и пухлыми губами бантиком – подвинул стул от соседнего столика и сел на него спинкой вперед.

– К вашему...

– К вам...

Мать и сын начали одновременно и стушевались. Они стали обмениваться жестами, пытаясь предложить друг другу быть первым. Мария вмешалась, чтобы сэкономить время и прекратить странный цирк подмигиваний.

– Юлия Евгеньевна, вы, наверно, видели все наши предложения. Я приехала разобраться, что вас смущает. И внести правки. Либо прекратить мучать друг друга. Время идет, а мы все там же в начальной точке.

Жабина пожамкала губами. Очевидно, что у нее было достаточно отговорок и придирок к предложению от АБВГД, но озвученный намек на прекращение работы заставил поменять тему разговора.

– Я ж не сказала, что хочу отказаться от работы с вами. Просто у меня есть небольшие сложности, которые мешают к ней приступить.

– И какие, если не секрет?

– Это не касается работы с вами. Это внутреннее дело, – и Жабина выразительно посмотрела на сына.

Мария сориентировалась на ходу.

– Лена, не могла бы ты сходить с Жаном, посмотреть переписку по контракту на их стороне. Вероятно, часть была

упущена при передаче дел, что и привело к текущей путанице, – Крысина удивленно посмотрела на Марию – при их учете ничего не могло потеряться. Но тут же взяла себя в руки.

– Жан! Проводите меня к своему компьютеру? Сделаем сверку переписки, – и Елена потрясла папкой с распечатками.

Елена встала и бодро пошла вперед, покачивая бедрами. Жан бросил вопросительный взгляд на мать, получил в ответ кивок, и поспешил ходульным шагом за Крысиной.

– Дело в нем? – Прямо спросила Мария.

– Не совсем. Просто я рассчитывала, что после университета он займет мое место и будет понемногу принимать дела, чтобы я могла высвободить свои руки. Но пока не получается. Он умный и способный мальчик. Но ему нужно время.

– Все равно не очень понимаю.

– Стоит нам немного увеличить поток в заведение, как растет и объем проблем. С одной стороны, хочется расти. Но с другой, как только мы начинаем это делать, дела попадают в такой водоворот, что мы выходим из него с большими потерями, чем если бы вообще ничего не делали.

– Невозможность масштабирования из-за нехватки грамотного персонала.

– Вы точно ухватили суть, милочка, – кряхтя выдавила Жабина. – Я уже не так молода, чтобы проводить на работе все свое время. А Жанчику нужно время. Вот я и жду. Так

что мы не отказываемся от рекламы, но и запускать ее сейчас для нас плохое решение.

«Тупичок», – вспыхнуло в голове Маши. И все аргументы за качество работы, скорость повышения продаж пришлось отложить до лучших времен. Но что-то тут не клеилось.

– У вас это семейный бизнес?

– Не совсем, – Жабина поняла, что уговаривать ее не будут, и расслабилась, еще больше оплывая на диване. – В каждом заведении есть партнер. Только у них свои бизнесы, с общепитом несвязанные. По сути, я веду все дела тут одна с самого начала.

– И сыну нравится?

– А куда ж он денется, – улыбнулась Жабина. – Он с малолетства видел, как я тут кручусь. Так что знает, что к чему.

Показались Крысина и Жан. Юноша улыбался, что-то рассказывая Елене. Та делала вид, что слушает нечто интересное. Мария поднялась.

– Спасибо за встречу. Много встало на свои места.

– Да не за что, мы не отказываемся от контракта, просто надо немного подождать, – Жабина в ответ подниматься не стала.

По пути к другому клиенту Мария спросила.

– Жан – единственный сын Жабиной?

– Вроде да.

– Мажор? Гулянки? Наркотики?

– Какая-то история мутная была, но деталей не знаю. Вро-

де как повязали его в плохой компании. Жабина дала денег, чтобы все замять. С тех пор держит Жана при себе.

– Ладненко. Кто следующий?

Следующим оказался некто Василий Жуков, владелец и основатель сети танцевальных студий "Танцующий цветок". Человек без офиса. Ростом за два метра, он снисходительно смотрел на двух девушек, которые вошли в кафе, где он назначил встречу. Жуков вымораживал менеджеров третий месяц, озвучивая все новые требования к договору. И никто не мог понять его путанных мыслей, и что именно ему не нравится.

– О! Вот и исправления подъехали! – Поприветствовал дам Василий.

– Не совсем, – мягко отрезала Мария. – Я новый директор отдела продаж АБВГД, приехала познакомиться и понять, где мы не можем до сих пор совпасть в точках зрения на будущий контракт.

– А вы сами видели эту стратегию? Там же бред собачий. У нас девять из десяти приходят по рекомендациям, а не рекламе где-либо. Надо качать рекомендации, а не «приходите к нам танцевать». Попадать в аудиторию! Не мне вам это говорить!

– Объем возможных рекомендаций конечен. А влияние на него рекламы преувеличено.

– Но «Танцы плюс» собирают и собирают себе учеников, – аж взвигнул Жуков. – По моим сведениям у них уже более

тысячи ежемесячно проходят обучение по разным стилям. Что мешает сделать такой же результат?!

Мария на секунду задумалась, пытаясь вспомнить, что за «Танцы плюс». И почему такая неприкрытая зависть у Жукова к этой студии. Еще минут десять они потратили, слушая пожелания Василия. Но в них не было ничего нового, Елена водила ручкой по блокноту больше для вида. Так как никто Жукову не возражал, он быстро иссяк, но светился от радости, что смог вновь поразить глубиной своих познаний в маркетинге. На прощание он отвесил концертный поклон и потом вернулся к остывшим сырникам с кофе.

«Проблемка», – прозвенело в голове Марии. Только она чувствовала, что упустила какой-то момент в понимании клиента. «Надо будет посмотреть рекламу «Танцев плюс».

Третий клиент принял их в своем офисе в цокольном этаже. Корнелий Кротов, крупный застройщик, в отличие от множества коллег не любил больших и просторных помещений. Он их строил. А сам старался работать в местах, которые считал наиболее подходящими для продуктивной деятельности: темных, окруженных со всех сторон толстыми стенами, с минимальной аскетичной отделкой. И сотрудники у него были все как один: глубоко за сорок, в очках и пыльных костюмах из советского прошлого.

Кротов занимал самую дальнюю комнату, в которой кроме его стола под зеленым сукном, больше подходящим для съемок фильма про мафию, стояло еще несколько массив-

ных кресел, высокий сейф и стеллаж с папками. Кротов приветливо принял девушек, каждой подвинув стулья, а потом сам же принес чай и кофе с конфеткой, извиняясь, что не держит секретаршу.

– Да разве ж я не хочу запустить рекламу? Очень хочу. Мне продажи – вот как нужны, – провел Кротов по горлу. Лет застройщику было около пятидесяти или чуть больше, он был лысоват, носил очки с толстыми стеклами, а в просвет между пуговицами на рубашке проглядывало упругое пузо в белой майке. – Но все ваш босс. Я готов расплатиться квартирами. А он не хочет. Но свободных-то средств у меня всего ничего – все в стройку вложено. Квартира – ликвидный товар. Хочешь продай, хочешь сам живи, хочешь в залог дай. И отдам ведь по внутренней цене. Вы ж меня поймите, мои хорошие. Объясните это вашему директору. Очень нужны продажи, очень!

Кротов долго не отпускал девушек, засыпая их комплиментами и конфетами. Крысина в ответ на его слова хихикала, опуская глаза в пол. Мария мечтательно смотрела в потолок, пытаясь понять, что не так с этим клиентом.

– Борис Васильевич не прав! – Сказала Крысина, когда девушки сели в машину. – Надо соглашаться. Он ведь готов начать работать.

– Твой клиент? – Наугад спросила Мария, и Елена покраснела.

– Да. Почти довела до продажи. И тут босс все поломал, –

пробормотала она в пол и вскинула взгляд на Машу. – Но вы же его переубедите?

На обратной дороге Мария сказала себе попозже посмотреть условия менеджеров в отделе продаж.

Отсутствие возможности масштабирования под рекламу. Непопадание предложения в клиента. И финансовые препятствия для заключения сделки. Три ребуса для маркетолога. Фролов знал вкус в извращениях.

В офисе АБВГД был даже душ и фитнес-зал. Но Мария осталась до ночи не ради бега на дорожке. Она усердно копала информацию по своим клиентам с учетом новых фактов. Где-то в половину одиннадцатого вечера она остановилась и достала телефон. Пару секунд думала насчет уместности звонка в такое время, а потом все-таки набрала.

– Яна Владимировна? Помните, это Мария Мишина... Я теперь в столице, в другом агентстве... Нет-нет, никаких предложений. Это я хочу попросить вас об услуге.

Утром Мария приехала в офис к началу рабочего дня и сразу зашла к директору.

– Нет, Маша, мы не будем работать с Кротовым за квартиры. Ты бы знала, что он предлагает! На стадии котлована. Там даже говорить за продажу можно будет только через полтора-два года. А если не достроит, а если лицензию отберут. Подрядчикам мы платим живыми деньгами. Квартира даже со скидкой не становится сильно дороже – рынок недвижимости стоит пятый год. Будь это одна-две квартиры

– это ничего, можно было бы положить про запас. Но там же бюджет на сто миллионов. Я такие деньги из оборота дернуть на два года не могу. И брать кредит не хочу. Пусть ищет живые деньги.

Мария ушла несолоно хлебавши. На обед в офисной столовой к ней присоединилась Крысина.

– Тут ребята в отделе делают ставки на тебя, сколько ты закроешь сделок.

– А ты на что поставила? – Резко спросила раздраженная неудачами Мария.

– Кротова же мы закроем, – неуверенно пробормотала Елена.

– Не знаю, босс отказал в резкой форме.

Расстроенная Елена ретировалась со своим боксом с киноа под устричным соусом, а Мария напряженно думала, что ей такого сделать, чтобы все элементы паззла встали на свое место. Она чувствовала, как у нее чешется затылок, сигнализируя, что какой-то мелочи она не видит в построении отношений по ее клиентам.

– Эй, Ласточкина, ты же Ласточкина, – крикнула она менеджеру, которая сосредоточенно жевала свой бутерброд за столом в углу. Та вздрогнула и посмотрела, кто ее зовет. – Садись ко мне. Поговорим.

Девушка неуверенно встала и бочком протиснулась к столу Марии.

– Чего стоишь, садись, – пригласила жестом Маша. Де-

вушка села. – Имя у тебя есть?

– Алина.

– Ты же продажник. Вот скажи мне, Алина. Есть клиент. Для него сделано идеальное предложение по его пожеланиям. Но оно ему не нравится. Он правит и правит, правит и правит. Но на самом деле ничего не меняется. Ни предложение, ни его решение по заключению договора. Что с ним не так?

– Может, он мудака? – Тихо спросила Ласточкина.

– Может и мудака. Но не садист, который просто мучает продавца. Он хочет этот договор. Но хочет получить и некие гарантии результата. А какого – он и сам не знает.

– Тогда я бы попыталась разобраться, что нужно лично ему, а не его компании.

Мария зависла. Ласточкина с нарастающим опасением смотрела на то, как дергаются зрачки девушки напротив. Спустя минуту Маша выдохнула и с воодушевлением хрюкнула.

– А ты соображаешь. Я как-то и не подумала посмотреть в эту сторону, – Ласточкина заулыбалась. – Как насчет винишка вечером? Я тут бар хороший приглядела.

Спустя две недели, которые ушли на переделку предложений, Мария вновь назначила встречи клиентам. Проводить их с Крысиной вышел весь отдел продаж. Маша сделала вид, что ничего не замечает, а вот Елена погрозила кулачком в полоборота.

У входа их ждала еще одна девушка в строгом черном костюме. Маша и не подумала представить девушек друг другу. Они быстро погрузились и отправились в комплекс «Озеро».

Жабина встретила их на этот раз без сына. Мария сразу встала из-за стола, намереваясь провести всю встречу стоя. Только быстрым наскоком можно было взять ту высоту, на которую она замахнулась.

– Добрый день, Юлия Евгеньевна! Я взяла на себя смелость пригласить на нашу встречу Аллу Тётину. Она недавно закончила работать управляющей в сети кондитерских «Пирожки» Яны Бабушкиной. И хотела бы попробовать себя в столице. Уверен, у вас будет о чем поговорить. И еще. Вот контакты самой Яны. Она заинтересовалась вашими ресторанами и хотела бы обсудить возможную коллаборацию в совместном проекте в столичном регионе. Раньше ее останавливала необходимость найти надежного партнера, но в вашем лице, она надеется, проблема будет решена.

Зоб Жабиной стал раздуваться. И когда Мария решила, что слишком далеко зашла, хозяйка ресторана шумно выдохнула и сказала.

– Почему вы решили, что я на это пойду? Вы не знаете мой бизнес.

– Я знаю, каково это тащить все одной. Когда нет надежного плеча рядом. Если ничего не получится, то это будет значить, что вы хотя бы попытались. Но стоять и ждать – куда более горький путь в никуда.

Жабина помолчала, обдумывая сказанное.

– Ладно. В конце концов, чем черт не шутит. Но как же реклама?

– Реклама? Если вы разгрузите себя и запустите новые проекты, мой телефон вы знаете. А сейчас позвольте откланяться.

Жабина со вздохом отпустила ее взмахом руки и предложила Алле сесть за стол. Предстоял длинный разговор. Однако, Мария оставила последнее слово за собой.

– Юлия, – сказала она вполоборота. – У Яны есть сын, который заканчивает обучение в военном училище. Говорит, это сильно помогло сделать из него настоящего мужчину.

И Мария быстро сбежала, надеясь, что ей не прилетит в спину стулом или солонкой.

Встреча с Жуковым прошла на удивление быстро. Он открыл папку, пролистал несколько креативов и пожал руку Марии.

– Видите, можете же, когда захотите.

Крысина на этих словах закатила глаза. По ее мнению, ничего не изменилось. Ну, поставили фотку Жукова на плакаты вместо танцующих деток. Как это могло повлиять?

– А к Кротову мы не поедem. Мы поедem в ресторан! – Громко сказала Мария, едва они сели в машину и подмигнула Елене. Та изобразила радость, но полностью сомнений убрать с лица не смогла.

Поздно вечером следующего дня Фролов, обходя офис,

заглянул в игровую. В полной темноте он увидел Марию, которая сидела в кресле, поджав ноги и обхватив их руками. Девушку мелко трясло от нервного напряжения. Туфли валялись внизу, рядом с ними стояла кружка с кофе.

– Мария! Маш! Ты в порядке?

А с Марией все было не в порядке. В конце дня ее накрыло понимание, как ее надуманная самоуверенность изменила жизни десятков людей, хотя всё может пойти не так. Но она всё равно столкнула эту тележку вниз, и теперь результат зависел только от тех, кто там катится в ней. И ей остается всего лишь наблюдать, не ошиблась ли она дорогой и командой.

– Не очень, – честно отозвалась она.

– Поздравляю, – произнес Фролов. – Час назад позвонил Кротов, сказал, что согласен подписать договор за кэш, но сумма будет ниже. Три из трех. Вроде как никто не выиграл в отделе.

– Отлично, – глухо пробормотала Мария. На нее навалилась такая усталость, будто она две недели не предложения готовила, а мешки с картошкой грузила.

– Ты не считаешь, что перегнула палку с Жабиной. Навязать ей персонал, партнерство – ты же ей никто.

– Я просто ткнула гвоздем в ее трухлявую дамбу возражений. Она все уже сто тысяч раз проговорила. Сама с собой, с друзьями, психологами и продавчиками. Она просто хотела, чтобы ей перестали тыкать «это твоя проблема», и дали пин-

ка в жопу. Когда целый день крутишься в беличьем колесе рутины, можно выйти из него только импульсом поперек.

– Она назвала тебя нахалкой, долго пыхтела от возмущения в трубку, но тут же согласилась на рекламную кампанию, которую мы подготовили еще три месяца назад. А что не так было с Жуковым?

– С Жуковым все было так. Ребята сделали отличное предложение. Кроме одного. Там не было самого Жукова. Это была просто реклама студии «Танцующий цветок». И эта реклама никак не грела его эго. Да и померять ее эффективность крайне трудно: все можно списать на рекомендации. А теперь каждый раз, когда ему вспомнят рекламу с ним же, он будет связывать это с нашей кампанией. Надо было просто понять, что ему ЛИЧНО хотелось получить от рекламы. Это, кстати, Ласточкина подсказала.

– А Кротов! Чем ты его взяла? – С интересом подался вперед Борис.

– Его? Ничем. Я дала откат. Но не ему. А Крысиной.

– Что?! – Не понял Фролов. – Какой откат?

– Я пошла к экономисту, просчитала с ним, какие потери мы бы несли, если взяли квартирой. Потом к ребятам, чтобы понять какая наша маржа на этом заказе. И дальше вывела цифру в 10%, которой мы можем пожертвовать в этом заказе, чтобы его взять.

– Но при чем тут Крысина?

– А она спит с Кротовым. И давно уже. Примерно через

месяц как взяла этот лид, начали встречаться. Он, кстати, обаятельный тип. Если бы он не принес ей сразу кофе с конфетами – у меня-то он спросил, что принести, я бы и не догадалась. Ну, мало ли фамильярности встречается у некоторых клиентов. А потом прижала Крысину за бокалом вина. Она и раскололась. А потом согласилась. И добилась. Знать не хочу как. Дурочка, конечно. Теперь и вам пожаловаться не сможет. И Кротову рассказать не сможет.

– И что мне делать с этой информацией? – Строго спросил Фролов.

– Ничего. Контракт есть. Я просто внесла материальную составляющую в их отношения вместо сюси-пусы, мелкие подарочки на праздники. Считайте это комиссией за ведение клиента.

– Но не столько же?

– Не жадничайте. Девочка пятый год в столице, ей квартиру хочется. Да и приползет она сама на каком-нибудь корпоративе к вам вся в соплях. Расскажет, как я ее заставила. И что не надо ей ничего. Так что все будет хорошо.

Фролов надолго замолчал. А потом спросил.

– Тебе это нравится, да? Играть в маленького бога.

– Ага, очень, вот аж до дрожжи, – передернуло Марию.

– Аукнется это когда-нибудь.

– Когда-то да, но не сегодня.

Фролов поднялся и прошел к двери. На минуту остановился и повернулся к девушке.

– Ты справилась лучше, чем я думал. Так что проси, чего хочешь.

Мария посмотрела в глаза директору.

– Увольте Ласточкину.

– С чего вдруг, – поперхнулся Борис. – Я ей, наоборот, думал побольше работы подкинуть. Да и вы ж вроде теперь подруги.

– Она сама никогда не уйдет, будет терпеть, унижаться, браться за любую работу. А она талантливый продажник. Просто здесь ей уже никогда не будет как раньше. Я поговорила с бывшим шефом, он ее примет на место менеджера. Да и квартира моя съемная там еще пустует. Пусть переедет в другой город, сменит обстановку. Глядишь, снова сможет летать.

– Странная ты, Маша. Но будь по-твоему.

Фролов вышел в дверь. Последнюю фразу он не услышал.

– А еще у нас тепло в это время года, – пробормотала под нос Мария.

# Волшебница изумрудного города

Мария стояла перед входом в конференц-зал и рассматривала представителей клиента, пока секретарь бегала за ключом. Все молодые, хотя и не сильно моложе ее, но уже и не вчерашние студенты университета. Один в рубашке свободного кроя, волосами соломенного цвета, торчащими копной во все стороны, округлым лицом с носом-картошкой, обильно усыпанными конопушками. Ни дать, ни взять домовенок Кузя. Второй, затянутый в кожу, высокий, в очках, с длинными руками и ногами, обутыми в ботинки для езды на мотоцикле. Рядом явно родственники: девушка в сарафане, с курносым лицом и двумя хвостиками волос. И юноша ростом даже ниже девушки, с шапкой курчавых волос, тоже курносый и тем же разрезом раскосых глаз.

– Мария, – представилась девушка, чтобы сэкономить немного времени.

– Ефим. Страхов, – фамилию первый юноша добавил, видимо, чтобы подчеркнуть свою близость к директору сети ювелирных магазинов, в чьем офисе Мария сейчас и находилась. – Директор по маркетингу.

– Алексей. Столяров. Отвечаю за интернет-магазин, – продолжил представляться высокий молодой человек.

– Водите мотоцикл? – Спросила Мария. – У вас масло ма-

шинное на щеке.

– Что? А, да. Люблю в железках ковыряться, – юноша озадаченно и явно наугад потер тыльной стороной ладони щеку. Конечно же, не там, где нужно.

– Эллина Страхова. А это мой брат Антон. Мы отвечаем за развитие сети, – представилась девушка.

– Можно просто Тоша, – улыбнулся, показав наличие выдающихся вперед клыков на верхней челюсти, юноша.

– А вот и Лев, – радостно указала Эллина на подлетающего к двери с ключами рыжего парня в оранжевом костюме. – Наш бесстрашный пиар-отдел.

Только дорожки из желтого кирпича не хватает, подумала Мария и тут же об этом пожалела. Во всю длину конференц-зала шел стол из ослепительно желтого мрамора.

Вчера ее выдернул в свой кабинет босс, чтобы поставить новую задачу.

– Мы иногда даем своих специалистов в аутстаффинг. Говоря проще, вводим в штат клиента на консультативную должность. У «Изумрудного города» есть и свои рекламщики, и свои подрядчики. Мы им как агентство ни к чему. Там полный инхаус. Но показатели за последние полгода резко пошли вниз, несмотря на рост рекламного бюджета. Год назад директор и основатель сети стал потихоньку отходить от дел, двигая на позиции своих родственников. Начал он с отдела по рекламе и продвижению.

– Это нормально для основателя. Наследственность и все

такое.

– Так-то оно так. Но только у этого основателя на сегодня доля всего десять процентов. Все остальное в руках инвесторов. И, понятно, что они не очень рады nepoтизму внутри компании, который бы они стерпели, если бы не падение показателей.

– То есть наш заказчик не сама сеть в лице ее директора, – догадалась Маша.

– И так, и не так. Платить нам будет компания. Но инициатором внедрения внешнего специалиста выступает инвестор с втрое большей долей, чем у основателя. Он вынес это решение на совет директоров, и остальные инвесторы согласились. Даже сам основатель, или как он любит себя называть «волшебник», подписал приказ.

– Я правильно понимаю, что нас пытаются втянуть третьей стороной во внутрикорпоративный конфликт, чтобы выдавить основателя на основании обвинения в неэффективном nepoтизме?

– Далеко смотришь, Мишина, – кивнул головой Фролов. – Наш условный заказчик связывает кадровые назначения основателя с просадкой продаж. И хочет получить для этого обоснование. Или убедиться в обратном. Или вернуть продажи на прежний уровень. Это все мои догадки, так как напрямую инвестор сообщил только, что хочет навести порядок в отделе продаж. Или, в случае саботажа, провести грамотный аудит. Полномочия у тебя будут максимальные. Вплоть до

кадровых решений и управления бюджетом.

– А как же мое руководство отделом продаж в агентстве?

– Оно никуда не денется. Степень своей нагрузки ты будешь определять сама. Никто тебя не заставляет сидеть в офисе «Изумрудного города» круглосуточно. Зато бонус – двойная зарплата. Одна за руководство здесь, вторая в двойном размере – в «Изумрудном городе». Три зарплаты за каждый месяц. Договор подписан на три месяца с возможной пролонгацией по результатам.

– Я же никогда таким не занималась, – попробовала возразить Мария. – Да и где я, и где ювелирка? Там же свои нюансы. Продавать рекламу и продавать товар – разные вещи.

– Я в тебя верю, Маша! Ты мой универсальный солдат! – Подвел итог совещанию Борис Фролов и отправил девушку готовиться к встрече.

И вот сейчас Мария короткими вопросами старалась выстроить беседу так, чтобы больше говорили сотрудники сети ювелирных магазинов, а не она сама, надеясь на ходу вникнуть в суть происходящих процессов.

– Основная часть нашего бюджета – это оффлайн-реклама: телевизор, щитовая наружка, радио, журналы. Принципиально она не меняется. Меняются только креативы, но и то, не особо. Так повелось с самого начала. Весенние скидки, летняя ликвидация, осенние скидки, зимняя ликвидация. И так по кругу, – описал стратегию Ефим. – Все просто, голову ломать не надо, работает без сбоев. К смене креативов

цепляется переклейка оформления магазина. И раз-два в год какие-то крупные коллаборации с федеральным ритейлом: купончики на какую-то фигню в подарок при покупке другой фигни на определенную сумму. Из нового только интернет-магазин, – Страхов кивнул в сторону Алексея.

– Пилили магазин два года. План по доработкам все еще очень большой, но уже год все работает, – начал рассказывать свою часть истории Столяров. – Заказов хватает. Растить есть куда. Но бюджета на рекламу мне не дают. А зря.

– Да какие там продажи, – возразил Ефим. – За месяц как одна большая точка за рабочий день. И бюджет выделен, просто он не такой большой.

– Микроскопический, – надулся Столяров.

– Новых магазинов почти не открываем сейчас, – хором продолжили Эллина с Тошей. – Смотрим-считаем эффективность старых. Часть франшизных выкупаем у владельцев, чтобы спрямить управление. Запросы от новых франчайзи есть, но у инвесторов идея сделать сеть закрытой. Хватает своих денег, чтобы расти дальше. Но пока они идут на выкуп старых франчайзи.

– Репутация у нас дно, – улыбнулся Лев. – Но не припомню, чтобы она была когда-то другой. Мы ж торгуем говном. Дешевым как картошка. Чтобы любая девушка могла себе подобрать набор, а лучше два или три к любой одежде на любой случай. Так что это никак не влияет. А когда ты по горло в говне, начинаешь разбираться в его сортах. И боль-

шая часть жалоб ни о чем и разбивается о банальное «а что вы хотели за эти деньги». Крупных скандалов не было, наверно, года два. Да если бы и возникло что, мы бы загасили его быстро – у меня связи почти со всеми площадками. И бюджет на это есть.

– Вы тут, видимо, самый старый сотрудник? Я про длительность службы, – спросила Мария.

– О да, я тут единственный неродственник, – заржал Лев, потряхнув гривой. – Страхов – сын нашего волшебника от первого брака. Элли с Тошкой – от второго. Алексей – племянник.

– И что? – С нажимом спросил Ефим.

– Да ничего. Я не жалуясь, у меня своей работы хватает. Но продажи падают и разговоры идут разные по конторе.

Бесстрашный тип, подумала про себя Мария. Или на веществе. Опасно конфликтовать напрямую с теми, кто может в домашней обстановке за ужином подписать тебе приговор. Надо быть очень необходимым в компании, чтобы так себя вести.

– Продажи падают, потому что Гингема насаждает, – проворчал Ефим.

– Гингема?

– Да, компания «Гингема», товарная марка «Мне фиолетово». Вынырнули из ниоткуда год назад. Начали быстро разворачивать сеть островков возле наших точек продаж. Торгуют тем же шротом. На рекламу не тратятся. Работают

ценой. Мы, конечно, можем двинуться ниже, но за ними просто не успеваем. Представьте, сколько надо сделать, чтобы перебить цены во всей сети. Это же ценники, реклама, ролики. Да и воевать ценой – последнее дело.

– Скажи это Пятерочке с Дикси, – снова заржал Лев.

– А бороться с ними пробовали? – Поинтересовалась Мария.

– А как с ним бороться? Они сидят на нашем трафике. Пробовали говорить с администрацией центров. Так в договоре нет ничего про эксклюзив. Промоутеров ставить, чтобы отгоняли от их островков? Это даже звучит странно. Устроить битву брендов как Бургер Кинг, так мы не номер два в этой гонке. Зачем нам еще им рекламу делать. А у них аренда ниже, персонала меньше, рекламы никакой. Пиявки!

– Смена локации? – Наугад вкинула Мария.

– Ой, что вы, – всплеснула Эллина. – В большинстве городов торговых центров в приличном месте раз-два и обчелся. Забиты арендаторами плотно. Иногда год нужно стоять в очереди на место нужного размера.

– Поставить свой островок?

– Вместо Гингема уже не выйдет, а в другом каком-то месте – лишние расходы.

– Никаких вариантов? – И Маша выразительно посмотрела на Льва. Тот откинулся в кресле и покачал кистью, как будто дирижируя.

– Конечно, подпортить репутацию мы им можем. Но тут

есть две небольшие тонкости. Во-первых, это будет удар по всему сегменту. Если пойдет волна негатива по Гингеме, то станет больше плохих отзывов и по нашей сети. Во-вторых, если мы попробуем сыграть на противопоставлении, то спровоцируем уже их атаку на себя. Так что у нас вооруженный нейтралитет на уровне пиара. Делаем вид, что мы друг друга не знаем.

– Что тогда? Нарращивать входящий поток? Или разбираться в его эффективности?

– Я так понимаю, что вас и прислали, чтобы это решить, – бесхитростно выпалил Ефим, заставляя Машу тонуть в своих голубых глазах.

– Так-то оно так. Но пока я только начала собирать информацию.

– Мы целиком и полностью к вашим услугам.

Мария неделю добросовестно копалась в стратегиях и креативах, а потом еще на неделю зависла в аналитике. Выходило, что расти особо некуда. А эффективность хоть и не была максимальной, но довести до блеска рекламные кампании мешал их объем и количество. Любая работа превратилась бы в рекурсивные тесты по эффективности, которые кончались бы вместе с самой кампанией. У «Изумрудного города» была своя опробованная и подтвержденная годами практики технология запуска кампаний, когда после подготовительного цикла производство занимало не более двух месяцев. Еще два-три месяца кампания каталась, потом ее

место занимала другая. В таких условиях микроаналитика была бесполезной, а макро показывала, что сильно улучшить ничего нельзя, надо просто быть везде.

Получалось, хоть и не хотелось это признавать, что потребительский трафик имеет очевидные ограничения по своему размеру. И в голову лезли только странные идеи, от которых Маша старательно отмахивалась, как только выписывала на стенд в своем кабинете в стенах офиса «Изумрудного города». Например, попробовать влезть в премиальный сегмент. Начать выпускать более дорогие изделия. Потом признавала, что это очередной бред воспаленного безысходностью мозга, и стирала надпись с доски.

И еще одна мысль не давала Марии спать спокойно. Это изначальная постановка задачи инвестором. Что-то здесь было не так. Не вязался у нее образ благовидного старичка-основателя, которого она несколько раз видела на бегу в офисе «Изумрудного города» с ретроградом, готовым убить свое детище непотизмом. Да и ребята были неглупыми. Возможно, не суперспециалистами, но в достаточной мере натасканными, чтобы не вредить всему хорошему, что успели наработать сотрудники до них. Но поймать, что здесь не так, у Марии не получалось. Нужно было расслабиться и попробовать посмотреть на проблему со стороны.

– А давайте сходим попрыгать на батутах! – Предложила Мария на очередном совещании. И ребята заулыбались, соглашаясь. Даже Лев не стал отказываться, но заявил, что

прыгать не будет. Просто посмотрит на других за бокалом пива.

Вечер получился отличным. Мария напрыгалась так, что у нее звенело в ушах, а тело ломило в каждой мышце. Сидя за столом в кафе в том же центре, Маша вдруг поймала себя на том, что Лев смотрит на пару за столиком. Мать и дочь. Дочь что-то сказала матери и убежала прыгать дальше.

– Лев, ты что там увидел? – Тот дернулся как от удара.

– Что? Нет. Ничего. Девушка симпатичная.

– Подошел бы познакомиться.

– Что ты, нет! – Фыркнул Лев.

– А, понимаю, ты про дочь, но вдруг она в разводе или не замужем, – понимающе подсказала Мария.

– Дочь, какая дочь? – Удивленно спросил Лев.

Мария с ответным удивлением посмотрела на Льва, а потом подтянула его лицо и поцеловала в губы. Глаза Льва стали увеличиваться, превращаясь в два блюдца.

– Спасибо, – ухмыляясь, сказала Мария.

– Да не за что, – прохрипел Лев. И тут подбежали возбужденные после прыжков Ефим, Алексей, Элли и Тошка.

– Завтра, ребята, начнем разворачивать новую стратегию.

Спустя два с половиной месяца Мария пришла доложить Фролову. Тот пригласил ее сесть, после чего стал внимательно смотреть на лопающуюся от новостей Марию.

– Что случилось?

– А вот, – девушка кинула на стол бумаги. – Отчет про-

даж. Рост на семь процентов. И это мы только треть сети за- действовали.

– И как тебе удалось этого добиться?

– Да все просто и банально! – Довольно крикнула Маша. – Вот посмотрите на это фото. Что вы видите? – Маша открыла фото на своем телефоне.

– Симпатичная девушка.

– Да, но...

– Что но? С ребенком. В одинаковых нарядах.

– Точняк! Слепота. Зрительное отсечение. После того, как стало ясно, что единственным сильным фактором оттока потребителей из сети является соседство другой сети, нужно было придумать ход, который бы позволил забрать этот трафик обратно. Конкурировать на таком узком пространстве трудно, это бы еще больше расслоило трафик. Ладно бы, они давали свою рекламу, и мы могли что-то взять из их трафика. Но нет. Тут мы столкнулись с настоящим паразитом. А если что-то нельзя победить, то нужно это возглавить. И я разработала новую концепцию оформления магазина, при которой не терялась бы его идентичность, но возникало зрительное поглощение неудобного соседа.

– Хм. Это не должно было пройти через совет директоров.

– А оно и не проходило. У сети есть два тестовых магазина, где можно делать что угодно без визы совета. Мы и сделали. Буквально за день все переклеили. Замеры показали, что посещаемость без особых изменений, но покупок стало

больше. Провели фокусы, которые показали, что покупатели воспринимают островок частью большого магазина. И дальше я пошла к волшебнику. Он своей визой раскатал переклейку на сто магазинов. Это больше трети от всех. И вот итог! – Мария снова потрясла отчетом, не понимая, почему босс хмурится. – Вы недовольны?

– Я-то доволен. Но боюсь, наш заказчик будет не очень.

Шарики в голове Марии зашевелились, и она, глядя в глаза Фролову, спросила.

– Инвестор, который заказал аутстаффинг, и основной акционер Гингема – одно лицо?

Фролов нехотя кивнул. Мария побледнела.

– Я накосячила, да?

– Нет, это я накосячил, – вздохнул Борис. – Надо было сразу раскрыть карты. Гингема хочет провести поглощение «Изумрудного города», за ними стоит группа крупных инвесторов. Купить напрямую при текущей оценке они не готовы. Да и все, что можно было купить, уже выкуплено через подставных лиц. Но если бы удалось расшатать руководство компании, внести смуту, пошла бы вниз и оценка компании, и другие инвесторы стали бы сговорчивее в отношении продажи своих долей. Но это полбеды. Тебе удалось насолить им напрямую. Честно, не знаю, какой разговор меня ждет.

Маша сжалась в комочек, выставив иголки.

– Я могу уйти. А нет человека, взятки гладки.

– Я другого боюсь, Маш, – задумчиво посмотрел на нее

Фролов. – Как бы они тебе напрямую оффер не сделали.

Мария посмотрела в его смеющиеся глаза, и тут ее щеки надулись. Девушка прыснула громким смехом.

– Скажете тоже!

# Беременные артисты

Фролов давал краткую вводную Марии, пока они ехали в автомобиле на встречу.

– В этот раз мы работаем в связке. Клиент – издательская группа. Мы с ними сотрудничаем давно в качестве подрядчика по рекламе. И также используем как субподрядчика для публикаций в их журналах. Владелец группы чуть менее года назад отошел от дел и сейчас ходит на яхте где-то в районе Ниццы. А руководит всем его дочь Инесса, Инесса Цессен. Ей тридцать пять или около того, она умна, имеет достаточный опыт работы в группе – последние пять лет была правой рукой отца. Но его жесткости, конечно, не хватает. Впрочем, я отвлекся. Инесса решила освежить фирменный стиль группы. Принципиально это ни на что не влияет, так как у каждого издания свой устоявшийся бренд.

– Но так она заявит о себе, как о новой управляющей домом, – высказалась Мария.

– По всей видимости да. Кадровых перестановок в доме почти не было с ухода отца, большинство сотрудников воспринимает Инессу как папину дочку и временный навязанный вариант. Так что чем удачнее у нее получится провести ребрендинг, тем быстрее она обозначит свое реальное главенство в компании.

– Заменой картинок? – Фыркнула Маша.

– Ты недооцениваешь роль фирменного стиля в корпоративной культуре. Это святое. Некоторые настолько сживаются с символами компании, что бьют себе с ними татуировки, – серьезно заметил Фролов. – Мы приехали. Думаю, нас уже ждут.

Издательский дом Цессен занимал пятиэтажное здание на окраине столицы в той ее части, где было много парков, и застройщики еще не добрались с проектами многоэтажек. На просторной парковке хватало свободных мест, а буквально в ста метрах виднелся купол станции метро. Удобное расположение, отметила про себя Мария. Дом охватывал кованный забор, пространство между которым и зданием занимала стена из зеленых насаждений: некоторые туи росли тут так давно, что заглядывали в окна третьего этажа.

Фасад кирпичного здания был облицован панелями из стекла, что делало его немного нелепым – не вязалось это с высотой и формой здания, но внутри эта нелепость превращалась в классический современный хайтек с примесью лофта: много стекла, открытые пространства, незакрытые металлические трубы водопровода и канализации и цинковые вентиляционные.

Здание жужжало, как любое открытое пространство. Шум отдельных разговоров в переговорках и кабинетах, разделенных лишь перегородками, сливался в единый монотонный бубнеж, висящий облаком над всем помещением.

Фролов был здесь не первый раз. Он сразу повел Марию на пятый этаж, где процент гула снизился до минимума.

– Тут у них бухгалтерия, кабинеты директоров и конференц-зал. Но прежде, чем зайдем, я закончу. Мы по этому проекту работаем только как исполнители – когда уже пойдет стадия внедрения. А для создания нового фирменного стиля Инесса пригласила креативную группу.

– У нас нет своих креативщиков? – Делано удивилась Мария.

– Есть, конечно. И у группы Цессен тоже есть свои креативщики. Но нет пророка в своем отечестве. Все мы лапотники и конвейерщики. Поэтому приглашен внешний подрядчик. С его представителями мы сейчас и познакомимся.

– А ведь вы их знаете, – с прищуром взгляделась в лицо Бориса Маша.

– Я? Знаю. Да кто их не знает. Это широко известные в узких кругах Bremen Artists. Или, как мы говорим, агентство Ишамова. Но ты должна сама составить свое мнение. Так что пойдем. И постарайся молчать, чтобы они не говорили. Сейчас не время.

Борис и Мария вошли в конференц-зал, где по одну сторону уже занимала места женщина в строгом, но стильном брючном костюме цвета морской волны, со стрижкой в половину зарплаты Марии. Инесса Цессен, догадалась девушка. Рядом с ней примостилась старушка, нет старая леди в черном футлярном костюме с юбкой. Напротив расположи-

лись представители креативной группы.

Когда Фролов с Марией сели на стороне Цессен, Борис наклонился и тихо, считай на ушко, представил каждого из креативщиков.

– Напротив Инессы красавчик в костюме – Артем «Труба» Дуров. Прозвище пошло от его старого заявления, что он горнист, ведущий за собой отряд дизайнеров в новое будущее. Между собой его чаще называют «Губанедуров» за умение влезть в государственные тендеры. Арт-директор группы. По правую руку от него руководитель группы Игорь Ишамов. Он отвечает за документальную работу в агентстве. И еще у него тяжелая рука, держит дисциплину в группе, выжигая любое непослушание каленым железом. Слева Инна Кошкина и Саша Петухов. Это рабочие лошадки. Петухов когда-то делал успехи, занимал высокие места на конкурсах. Потом его переманили в Bremen Artists, и мальчик словил корону. Инна с самого начала в группе. Ходят слухи, что она держит за яйца Ишамова. Но она так и остается на должности арт-директора.

Мария присмотрелась к эффектной брюнетке с большими, но естественного происхождения губами и нарисованными бровями. Инна была одета в отличие от коллег в костюмах в приталенный жакет на почти незаметную сорочку на бретельках, отчего ее грудь, казалось, вот-вот выскочит. Странный выбор одежды для встречи с директором женщиной, отметила про себя Маша. Впрочем, тут взял слово Ар-

тем «Труба» Дуров, и все внимание переключилось на него.

– Всем собравшимся привет! Я Артем, арт-директор креативной группы Бремен Артистс, и я хочу представить вашему вниманию новое визуальное решение для дома Цессен, – Дуров толкнул к Инессе папку формата А3, наполненную цветными распечатками на плотной фотобумаге. – Мы видим новый стиль Цессен, как отказ от привязки к земле. Долой оффлайн и вперед в онлайн! Летящие вправо и вверх линии нового логотипа показывают быстрый набор высоты домом во главе с его новым руководителем. В то же время мы не отказываемся от основ, сохраняя то лучшее, с чем принято ассоциировать Цессен среди специалистов. Легкость, но жесткость линий. Тонкое понимание ценностей отрасли. Все это отражено в нижней части логотипа. Вперед и только вперед, но на основе фундамента, заложенного годами работы в отрасли.

– Красиво спел, – шепнул Марии Борис. Та кивнула в полголовы. Слушать Артема и, правда, было приятно. Его бархатный тембр заполнял все тело без остатка, заставляя трепетать те части тела, о которых во время работы принято забывать. Сам же логотип вызывал много вопросов и напоминал три графика гиперболы на осях координат из урока геометрии.

– Не смотрите на его простоту. Это вещь в себе, которая раскрывается слоями, в зависимости от применения. В портфолио мы показали несколько макетов как логотип отыгры-

ваются в разных ситуациях. Вот наши кривые превращаются в перелистывающиеся листы журнала. А вот – они же основа для луков со стрелами, отправляемых точно в цель.

– Нам не пора вмешаться? – Наклонилась Мария к Борису. Тот кивнул на Инессу и покачал головой. Цессен рассказывалась на стуле словно в трансе, ее глаза заполнились волокой и казались остекленевшими, так долго она не мигала.

– Логотип легко масштабируется и накладывается на все виды носителей. Но важнее то, что он несет новую идентичность, которая всем покажет, как изменился Цессен. Что ему не чуждо принятие новых реалий на рынке и в искусстве. Это позволит привлечь тех художников отрасли, которые сегодня боятся заглянуть в двери кажущегося им неприступным в своем пафосе наследия дома Цессен. Новый же логотип как бы говорит: эй, все сюда, идите к нам, мы дадим вам площадку для ваших новых идей, давайте вместе изменим рынок! – И «Труба» Дуров резко остановился, замерев на несколько секунд в одной позе. Потом он коротко кивнул и сел на место. – Я закончил.

– Bravo, – захолопал в ладоши Фролов, с воодушевлением смотря на Артема. – Это было превосходно.

Но его никто не поддержал. Цессен бросила в его сторону укоризненный взгляд, но в этом взгляде было больше ревности, чем догадки о маленьком сарказме. А вот старая леди приветливо улыбнулась Борису.

– Это хорошая работа, – подвела итог Инесса. – У кого-то есть вопросы?

Мария почувствовала щипок на бедре и оглянулась. Борис помотал головой. Маша пожала плечами и вздохнула.

– Нет? Я возьму паузу до конца недели. Мне надо посидеть с этой работой, сжиться с тем, что будет потом сопровождать меня везде, – сказала Цессен.

– О! Это совершенно правильно и необходимо, – хрипло произнес Ишамов. – Мы подождем вашего вердикта. А пока хотели бы вас пригласить на нашу арт-выставку, которая пройдет сегодня вечером в галерее Синявского. Вот приглашение на двух персон.

Инесса приняла карточку и приветливо улыбнулась в ответ.

– Спасибо, я приду.

– Творец всегда поймет творца. А Цессен не может не быть им. Вы выросли в атмосфере красоты. И нам будет приятно, когда вы сможете оценить новые грани современной красоты на нашей выставке, – разлился Дуров напоследок.

Когда Мария и Борис вышли на свежий воздух, девушка спросила.

– И что мы будем делать с этой хренью?

– А сейчас узнаешь. Поедем к одному человечку.

Одним человечком оказался художник в третьем поколении Алексей Найденов. В клетчатом костюме и смешных тапках он казался героем английских фильмов, а вот тол-

стенные очки заставляли думать, что у него не одна пара глаз, а как минимум, четыре. И даже в них он щурился.

– Дистрофия глазного нерва, милочка. Не пяльтесь так. У меня -12 и -8.

– Это же лечится. Почему бы не сделать операцию? – Возразила Мария.

– Чтобы я мог четко видеть, что за говно меня окружает? Вот уж нет! Мне и так хорошо, – проворчал Найденов. – Что там у тебя, Борис? Какой шлак на этот раз приволок?

– Я приношу Леше креативы нашего агентства для критики. Что не так, какие есть повторы-копирование, что подправить, – пояснил для Марии Борис.

– Ну да, ну да. Те еще были шлакоделы. Но натаскались. Последнее время если и придраться, то только к отсутствию мысли и можно. Так что там неинтересного?

Борис достал телефон и показал Найденову фотографии брендбука с новым стилем.

– Хм. Сейчас. Где-то видел, – пробормотал художник и подошел к столу, заставленному тремя экранами ужасающего размера. Один из экранов и вовсе стоял вертикально. Минут десять Найденов смотрел папки с файлами, пока не воскликнул. – Ага, вот оно. Шестьдесят седьмой год. Это собственно креатив. А вот и графическое решение, стилистика, это другой логотип, но решения все те же. Это восемьдесят второй.

– Ну, так в музыке семь нот, – тихо сказала Мария.

– Нот семь, милочка, но мелодии все разные. И если скопировать мелодию, это не останется незамеченным. В дизайне не все так же. Есть приемы, а есть решения. Приемы нарабатываются школой, а решения являются авторскими. Вот здесь ваши креативщики взяли и склеили два старых решения. Возможно, не специально. Где-то увидели, запомнили, само вылезло из головы. Но ничего нового тут нет. Но важнее другое, милочка, – Найденов пожамкал губами, смакуя свою мысль. – В этом коллаже смешали несмешиваемое. И получилось, как соленый торт. Или кофе, разбавленное чаем. Претензия на новизну, не обоснованная ничем, кроме желания попробовать. Это тот самый случай, когда с клиента берут деньги за свое обучение и эксперименты.

– И очень неплохие деньги! – Отметил Фролов.

– Кто на этот раз? – Хитро улыбнулся Найденов.

– Ишамов.

– Ах он стервец! Когда ж закончит добропорядочным людям головы пудрить! Труба или, как там его, Горн, все еще с ним?

– Ага. Его первая скрипка.

– Соболезную. Работа халтурная. Но объяснить это несведущему в профессии будет сложно. Обвинят в ретроградстве и противодействию всему новому.

– Я не собираюсь с ним бороться. Наоборот. Ты сможешь из этого говна сделать конфетку? Я хорошо заплачу, – предложил Фролов.

– Ишь какой заход, – ухмыльнулся Найденов. – Дай еще раз посмотреть.

Найденов долго крутил телефон, увеличивая разные детали логотипа. Он двадцать раз тяжело вздохнул и пятнадцать поднимал глаза к потолку, что-то прикидывая. И, наконец, дал ответ.

– Давай попробую. Случай запущенный, но кое-что можно сделать. Уберем их графическое решение, добавим пару приемов из арсенала последних форумов по дизайну. И может получится что-то свежее. Такой типа переход от древности к будущему. Этакая эклектика. Дай мне пару деньков.

– Пара деньков и не больше. Меня сроки поджимают, – предупредил Фролов.

– Всех поджимают, – Найденов помахал руками в сторону дверей, давая понять гостям, что их визит окончен.

Когда сели в машину, Мария повернулась к директору.

– И что теперь? Как мы ей докажем, что наш вариант логотипа лучше.

– Никак, мы его подменим. Но сначала придется решить другую проблему, чтобы нас в этой подмене не уличили.

– Это какую?

– А ты не заметила, как Цессен смотрела на Дурова? Да половина работы агентства Bremen Artists строится на отладке личных отношений с клиентами. Лучший способ доказать свою правоту, это выстроить мосты безусловного доверия. Продавать всегда легче, когда клиент смотрит тебе в рот.

– Снова постельный вариант? – Усмехнулась Мария.

– Насколько я знаю, «Труба» Дуров – гей, – ответил Фролов, с улыбкой наблюдая, как девушка поперхнулась. – Но мозг он может вынести Инессе конкретно.

– А что за старушка была на встрече в черном костюме? – Попыталась сменить тему Маша.

– Это наш козырь во всей этой запутанной истории, Мишина. Это финансовый директор издательского дома. Всемогущая хоть и в годах Виктория Витальевна Цессен-Крущицкая. По совместительству сестра ушедшего от дел основателя. В издательское дело она не лезет, но все вопросы кадров и расходов держит под жестким контролем. Во-многом, благодаря ей передача дел прошла так гладко. Она опекает Инессу, насколько это возможно по отношению к девушке тридцати пяти лет. И через нее мы и попробуем отвалить от двора залетных креативщиков.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.