

Юй Чжэн, выбирая платформу для стриминга, учитывал, что Stakes обладает крупнейшим трафиком в индустрии и множеством активных пользователей. До пригласительного турнира стримеров, хотя он и обрел немало преданных фанатов, настоящей популярности так и не достиг. К тому же, он не спешил подписывать контракты, поэтому не проявлял инициативы в переговорах с Stakes. После окончания турнира Юй Чжэн в короткий срок получил несколько заманчивых предложений от разных платформ, но официальная позиция Stakes оставалась неясной, и приглашение так и не появилось в его почтовом ящике.

Подумав несколько дней, Юй Чжэн наконец выделил полдня вне своего стримингового графика, чтобы встретиться с представителями платформы «Цанцюн», которая активно с ним связывалась, ежедневно отправляя письма с приветствиями. Их настойчивость даже начала вызывать у него чувство неловкости.

Штаб-квартира Цанцюн находилась в столице, а в Янчэне еще не было филиала. На эту встречу из штаб-квартиры специально прибыли три сотрудника, надеясь заполучить этого популярного стримера SAM. Встреча была назначена в известной чайной в Янчэне. Когда Юй Чжэн поспешно прибыл и вошел в отдельный зал, все с удивлением обнаружили, что он пришел один.

— Здравствуйте, здравствуйте, вы стример Да Юй?

Первым поднялся старший из трех сотрудников, протягивая руку для рукопожатия.

— Я Хуан Лань, менеджер стримеров Цанцюн. Слева от меня мой ассистент, а справа — менеджер по контрактам, господин Чэнь.

— Да, это я. Здравствуйте, здорово.

Юй Чжэн вежливо кивнул, пожал руку и занял место за столом, положив папку с документами рядом.

Сотрудники украдкой бросили взгляд на белую папку на столе, а затем обменялись взглядами, пока Юй Чжэн отвлекался, чтобы отключить звук на телефоне.

— Мм... очень приятно познакомиться, я стример Да Юй.

Юй Чжэн посмотрел на троих напротив. Ему вдруг стало трудно подобрать слова. Перед незнакомыми людьми в реальной жизни он не знал, как начать разговор, и мог лишь сухо представиться, надеясь разрядить атмосферу в комнате.

Только теперь он смог разглядеть их внешность и одежду. Хуан, менеджер стримеров, был одет в деловой костюм с красно-клетчатым галстуком и улыбался, словно Будда. Его ассистент выглядел совсем молодым, как будто еще студент, с робкой и вежливой улыбкой. Менеджер по контрактам, в черных очках, прищурился и смотрел куда-то вниз, словно что-то изучая.

— Мы тоже рады познакомиться, Да Юй. Мы смотрели твои стримы, они действительно отличные.

Хуан оживленно продолжил разговор. Ассистент тем временем ловко наливал чай для всех.

Кипяток из золотого чайника с узким носиком полился в фиолетовый глиняный чайник, а затем, закручиваясь, разлился по нескольким маленьким фарфоровым чашкам, наполняя воздух паром.

— Правда? Слишком большая честь.

Юй Чжэн на самом деле не желал затягивать светскую беседу. У него было мало времени, и если все пойдет хорошо, вопросы сотрудничества нужно было решить до конца утра. Он резко сменил тему, обратившись к Хуану, который явно вел разговор.

— На этот раз вы пригласили меня ради подписания контракта, так?

— Ха... да, именно! Да Юй, ты действительно человек дела. Цанцюн намерен пригласить Да Юя к сотрудничеству, мы долго обсуждали это внутри и можем предложить очень выгодные условия.

Хуан улыбнулся, глянув на менеджера по контрактам.

— Да Юй, у тебя же стрим днем, верно? Какой ты ответственный! Господин Чэнь, не мог бы ты показать контракт, я расскажу Да Юю о наших преимуществах.

Менеджер по контрактам, не опуская головы, достал из своей деловой папки документ и передал его Хуану.

Юй Чжэн заметил стопку бумаг и внутренне удивился. В контрактах с игроками клуба Ледяной Медведь тоже были различные пункты, но не настолько много, чтобы их нужно было скреплять скобами. На глаз эта стопка состояла из двадцати страниц, и было неясно, были ли они односторонними или двусторонними.

— Да Юй, с этим контрактом пока не торопись, сначала позволь мне представить тебе сильные стороны платформы Цанцюн.

Хуан положил контракт на стол перед собой и улыбнулся Юй Чжэну.

— Да Юй, ты раньше слышал о Цанцюн?

— Говорите, я слушаю.

Юй Чжэн отвел взгляд от рук Хуана, его тон был спокойным.

— Наша платформа изначально начинала со стриминга, и наш главный продукт — это игровые стримы, настоящий хит! — с гордостью произнес Хуан. — В отличие от некоторых платформ, которые используют социальные сети для стриминга, это получается нелепо, и они теряют таланты. Или, например, есть платформы, которые заявляют о развитии стриминга, но на самом деле продвигают аниме и фильмы. Да Юй, если ты пойдешь туда, то только потеряешь.

— ...Как сказать?

Юй Чжэн не знал, как реагировать. Он не ожидал, что переговоры начнутся с такого. Сотрудники Цанцюн прямо критикуют другие платформы, это не очень хорошо, правда?

— В чем секрет хорошего стриминга? Трафик! Ресурсы! Без этого стримеры будут голодать!

Хуан, видя замешательство Юй Чжэна, продолжил убеждать его.

— Многие стримеры ушли на неизвестные платформы, не получили рекомендаций, не имеют нормальной зарплаты и социального страхования, их стримы пиратируют, и в итоге им приходится уходить из индустрии. В Цанцюн такого нет, мы любим наших стримеров, как своих

сыновей!

Ассистент, который все это время наливал чай, вдруг достал стопку рекламных листовок, на которых крупными буквами было написано «Набор стримеров». Листовка оказалась перед Юй Чжэном, и он сразу заметил мелкий шрифт внизу.

— Этот рекламный материал предназначен только для приглашения стримеров и не является частью окончательного соглашения, срок действия — один месяц.

— Не правда ли, заманчиво?

Хуан наклонился вперед.

— Мы действительно любим наших стримеров, как своих сыновей!

— ...Как, как вы любите?

Юй Чжэн слегка отодвинулся, стараясь избежать брызг слюны Хуана.

— Наша платформа специализируется на стриминге уже пять лет, у нас есть опытная команда менеджеров, которые могут заниматься всеми вопросами вне кадра. Например, я специализируюсь на контент-стратегии: какие мемы использовать, нужно ли место в рекомендациях, нужно ли приглашать людей для раскрутки — я могу все это спланировать заранее. А также участие в оффлайн-мероприятиях, рекламных кампаниях, соревнованиях — бронирование билетов, отелей, транспорта, все это будет курировать специальный ассистент. Стримеры Цанцун будут упакованы, как звезды, и пойдут по пути к настоящей славе!

Хуан похлопал себя по груди, затем указал на молодого ассистента.

— ...А это услуги, входящие в контракт, или требующие дополнительной оплаты?

Юй Чжэн слушал и чувствовал, что что-то не так.

— Контракты имеют градацию, в контрактах более высокого уровня эти услуги включены. В базовом контракте у стримера будет только контактное лицо, которое отвечает за тысячи стримеров, и оно очень занято. Я советую подписать контракт высокого уровня, ведь те, кто подписывают низкий, в итоге все равно просят повышение.

Хуан говорил прямо, пододвигая контракт к Юй Чжэну.

— Конечно, высокий уровень контракта доступен не каждому стримеру. Мы долго уговаривали начальство, чтобы получить его для тебя.

Юй Чжэн на мгновение потерял дар речи, и лишь потягивая чай, пытался скрыть свое замешательство.

Ему казалось, что Хуан обладает выдающимся красноречием, сравнимым с агентами по недвижимости, и даже превосходящим их.

— А в чем разница между контрактами разных уровней? Это типовый контракт, можно ли его изменить после обсуждения перед подписанием?

— В контракте высокого уровня выше процент отчислений и коэффициент ранжирования, условия более выгодные! — наконец вступил в разговор менеджер по контрактам. — Да Юй,

сейчас у тебя контракт уровня В, и у тебя будет меньше преимуществ в борьбе за место в рейтинге, чем у контракта уровня А. Однако, если ты завершишь трехлетний контракт с Цанцюн, то сможешь подать заявку на переход на уровень А. Конечно, Да Юй, ты уже известный стример, если хочешь сразу получить контракт уровня А, это возможно, но нужно будет подписать контракт на десять лет, чтобы сразу получить лучшие условия!

<http://bllate.org/book/16575/1514248>