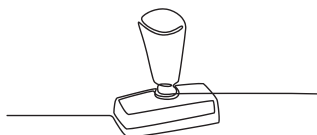


*Всем тем, кто не любит от-
ступать от своих принципов.
Может быть, иногда стоит?*

ПЛЕЙЛИСТ

- Le Sserafim — Ash
- MINNIE — HER
- a-ha — Take on me
- aespa — Whiplash
- Backstreet Boys — Everybody (Backstreet's Back)
- BLOO — Downtown Baby
- BONES — Limited Edition
- Doja Cat — Streets
- Gin Wigmore — Kill of the Night

ГЛАВА 1



Колтон

От неловкого движения руки керамическая чашка соскакивает с блюда и, громко стукнувшись о дерево стола, начинает крутиться. Колтон дёргается от неожиданности и спешит остановить её витиеватые вращения, а затем поставить на место. Повезло, что она осталась целой и в ней уже давным-давно ничего нет, кроме загустевшего кофейного осадка. Кивком Келли даёт отмашку своему подчинённому продолжать презентацию и не обращать на небольшой казус внимания.

Речь экономиста, второй десяток минут представляющего квартальный отчёт, сливается в единый поток, из которого теперь вычленить отдельные слова практически невозможно, так что Колтон сдаётся и отказывается даже пытаться выудить из этого монолога что-то ценное. Всё не то. Совершенно. Он в этом убеждён. От обилия информации на планёрке уже голова трещит, а новости, о которых докладывают сотрудники, не самые приятные: спад, за ним ещё спад, небольшой рост, но, несмотря на это, прогнозы отнюдь не

позитивные. Само собой, это очередной экономический виток, как любит выражаться их аналитик, но Колтону от такого утешения легче не становится.

Отросшая чёлка постоянно лезет в глаза, отчего Колтон заводится ещё сильнее. Из-за обилия работы выбраться на стрижку нет никакой возможности, и это раздражает. Тяжёлый вздох — всё, что можно позволить себе на данный момент. Нельзя показывать подчинённым, что он сам с радостью сбежал бы за стаканчиком кофе или чего покрепче. Но нужно выслушать каждого, каким-то неведомым образом собраться с силами, представить план дальнейших действий, и уже тогда можно будет задуматься о свободном времени. Именно о свободном времени, а не отдыхе. О последнем Колтон даже не заикается: для него это феномен из разряда шаровых молний — он о них слышал, но никогда не видел.

Колтон пытается сконцентрироваться на последнем за планёрку отчёте, но выходит только считать количество оставшихся слайдов презентации — благо, что до конца совсем немного, если верить цифрам, виднеющимся в углу экрана.

— Рынок перенасыщен, и конкуренция в нашей нише усиливается, с чем мы ещё не сталкивались, — подытоживает своё выступление Генри, — поэтому нам необходимо продумать действия, чтобы не...

Следует многозначительная пауза, но к чему клонит экономист, Колтон понимает без слов. И правильно, что Генри не озвучил то, что у него наверняка крутилось на языке, иначе тревога Колтона сейчас возросла бы до вселенских масштабов.

— Чтобы не обанкротиться? Ты к этому ведешь?

Колтон действительно старается говорить спокойно, но получается плохо: Генри опускает глаза в пол, чешет макушку, будто его лично обвинили во всех неудачах компании. Не то чтобы Колтон был деспотом, которого боится каждый сотрудник, но и дружбы ни с кем он не заводил, прекрасно зная, чем это чревато. В своих глазах Колтон был крайне демократичным руководителем, но, по всей видимости, не все в его коллективе так считают.

— Я имею в виду, что нам нужно... придумать, как снова вырваться в лидеры и закрепить это место за собой.

Генри пусть и старше Колтона, но иногда ведёт себя как неуверенный в себе подросток. Вот и теперь он смотрит не в пол, а куда угодно, лишь бы не пересекаться с начальником взглядами.

— Хорошо, я понял тебя. Спасибо за презентацию, она была очень информативной. Можешь присаживаться.

После этих слов Генри забывает про всё стеснение, сворачивает презентацию и ми-

гом ретируется на своё место. Первым делом он выпивает оставшийся в чашке кофе, что заставляет Колтона хмыкнуть и даже позавидовать на секунду: собственный американо закончился часа полтора назад.

— Итак, коллеги, обобщаю: при прежних темпах производства и неизменившемся подходе к продвижению и маркетингу в целом продажи продолжают падать, что поведёт за собой ряд не самых приятных последствий, которые я, с вашего позволения, озвучивать не буду. — Колтон прокашливается, чтобы голос не казался охрипшим. — Готов выслушать ваши мнения и предложения. Давайте тезисно, без подробностей. Время уже поджимает.

И правда: край временного отрезка, который Колтон выделил под планёрку, уже близок. От силы пятнадцать минут он ещё готов просидеть в этом душном конференц-зале — потом Колтону останется меньше получаса на обед, после которого очередная встреча с одним из партнёров.

— Мы можем анонсировать нашу новинку сейчас, — без энтузиазма говорит Эшли, руководитель отдела производства, — а не как мы планировали сделать это в декабре. С нашей стороны всё готово, если маркетинг поднапряжётся, то вполне можем вывести товар на рынок в ближайшее время.

Логика в словах Эшли есть, но она мыслит как технолог. Замечательный технолог, кото-

рого Колтон на заре компании нашёл совершенно случайно. Наверное, именно из-за того, что работают вместе они уже достаточно долго, Эшли не боится выступить с инициативой, потому что понимает — Колтон не корпоративный диктатор.

— Эшли, я услышал тебя. Возьмём этот вариант как запасной: всё же новинка планируется сезонная, и, чтобы запускать её сейчас, нужно полностью перекрыть подход к продвижению. Коллеги, может у кого есть ещё предложения?

Колтон бегло осматривает всех собравшихся. Экономисты, технологи, маркетологи, аналитики — все, кто отвечают за то, чтобы компания получала деньги, а уже они сами от компании — зарплату. Но почему-то именно сейчас все молчат, чем только раздражают Колтона.

— Я не хочу превращать наш брейншторм в принудительный опрос. Не просто так я вас попросил высказаться тезисно. Мне нужны намётки, а не полноценные планы. Поэтому, коллеги, — Колтон вздыхает и чувствует, как его душит наглухо застёгнутый воротник рубашки, — я жду ваших предложений. Давайте не будем задерживать ни вас, ни меня.

— А комментарии принимаются? — Генри, чёрт его побрал, опять чешет свою макушку, и будь Колтон менее принципиален касательно субординации, точно бы спросил, не приклеилась ли рука экономиста к голове.

Но стоит признать, что с такой длиной волос, как у Генри, — а они у него практически касаются плеч, — Колтон тоже бы постоянно их трогал.

— Если только по существу.

— Тогда хотел бы подчеркнуть, что свободных средств у нас сейчас не особо много, чтобы мы могли привлечь их для чего-то глобального. Если нужна сводка по финансам, могу её предоставить завтра. Но всё же я считаю своим долгом экономиста предупредить вас, что в данный момент мы не можем себе позволить сильно рисковать.

Всё же Колтон работает с профессионалами своего дела: в конце концов, руководителей и ведущих специалистов он отбирал самостоятельно, чтобы точно быть уверенным в их компетентности. Пусть Генри и не отличается собранностью, но претензий к нему как к экономисту никогда не было. Нет их и сейчас, потому что комментарий дельный, пусть и не сильно помогает в решении поставленной задачи. Зато для маркетинга и всех его представителей, собравшихся за столом, будет намёком на то, что действовать надо не только быстро, но и бюджетно.

— Не особо много — это сколько? — спрашивает Мэтт, руководитель отдела маркетинга.

Колтон замечает, как Мэтт переворачивает уже исписанный лист на чистую сторону, и это вселяет в него энтузиазм. Вообще из все-

го руководящего состава достойным для себя соперником по прагматизму и холодному расчёту Колтон может назвать только Мэтта.

— Говорю же: не знаю. Я лишь завтра смогу предоставить сводку, — Генри закатывает глаза, чем вызывает точно такое же действие со стороны Мэтта.

Что они не поделили в этой жизни, Колтону остаётся только гадать. Он, конечно, старается быть в курсе всех событий, происходящих внутри коллектива (иначе какой из него тогда руководитель?), но породу кошки, пробежавшей между этими двумя, Колтон так и не выяснил.

— Как я могу что-то предлагать, если не понимаю, что значит твоё «не особо много»?

Словесный пинг-понг экономиста и маркетолога затягивается, а это пустая трата времени, которого остаётся всё меньше и меньше.

— Коллеги, давайте поступим следующим образом: Мэтт сейчас высказывает все свои предложения, мы определяемся с теми, которые можем взять за основной вариант, а завтра вы уже разберётесь с задачами по финансовой составляющей. Вопрос о повышении продаж решаемый, но, разумеется, не в рамках нашей сегодняшней встречи. Мэтт, тебе слово, прошу.

Зачем-то Мэтт встаёт со своего места, чем вызывает смешок со стороны Генри, а затем ещё раз проходится взглядом по исписанному листу и начинает докладывать:

— К сожалению, я не могу понять, что значит «не особо много», поэтому предложу все варианты, а дальше уже, как и сказал Колтон, мы сможем их подбить под финансовые реалии. Итак, моё первое предложение: выйти на новую площадку для продаж. Например, поставить несколько обособленных корнеров в торговых центрах. Это поможет привлечь тех людей, кто ещё не знает о нас или не посещает те магазины, где мы официально представлены.

— Я записал, — Колтон кивает Мэтту, — можешь продолжать.

— Второй вариант — коллаборации или рекламные интеграции с несколькими инфлюенсерами. Опять же, результат ожидается примерно такой же: о нас узнает аудитория блогера, то есть потенциальные покупатели, и количество клиентов возрастет. К тому же если речь пойдёт о коллаборации, то это может дополнительно стимулировать аудиторию к покупке.

Колтон жестом показывает, что записал предложенную идею.

— Как можно заметить, оба варианта направлены на одно и то же, но осуществляется это разными способами. Третий же вариант также подразумевает расширение аудитории наших потенциальных покупателей, но направлен он на более сильное продвижение нашего бренда в социальных сетях. Если у нас получится в ближайшее время нанять SMM-специалиста, вероятно мы сможем вый-

ти в плюс при условии попадания в текущую повестку в социальных сетях. Задействован в таком случае будет один человек, в отличие от предыдущих вариантов, и его работа может привести к пусть и меньшему профиту, но определённо потребует меньших расходов.

От словосочетания «нанять специалиста» у Колтона дёргается глаз. Келли настолько привык к тому, что знает в коллективе каждого, а руководителей вообще выбирал лично, что даже гипотетический поиск нового сотрудника отчасти пугает.

— Мэтт, скажи, — Колтон проходится взглядом по списку озвученных предложений, — какой из вариантов кажется тебе наиболее подходящим в заданных условиях?

— Зависит от финансовых возможностей. К сожалению, повторюсь, я не понимаю, что значит «не особо много».

— Я тебя услышал, спасибо.

Колтон думает. Шестерёнки в голове крутятся со скрипом, тем более время действительно поджимает. Решение о направлении, в котором они будут двигаться, нужно принять сейчас. Если у Мэтта нет представления о цифрах, то хотя бы примерное есть у Колтона: при всём желании ни первый, ни второй варианты не подходят. Они требуют времени на реализацию и сулят большие риски, чего компания сейчас позволить себе не может по ряду причин. Но всё же оба варианта Колтон со счетов не списывает.

— Катрин, подскажи, — Колтон обращается к руководителю HR-отдела, так как ничего другого не остаётся, — сколько времени тебе потребуется для открытия вакансии и поиска подходящей кандидатуры?

Катрин, до этого момента пытавшаяся не заснуть (это Колтон также заметил), реагирует сразу же: закусывает губу, хмурится, в общем — имитирует бурную умственную деятельность.

— Если у нас получится согласовать всё в течение завтрашнего дня, могу заняться поиском уже на этой неделе.

— Принято, спасибо.

Голова начинает болеть — это обычное дело к концу затянувшегося совещания, но сегодня определённо стоит прибегнуть к помощи таблеток. Из всех предложенных вариантов, как назло, наименее понравившийся Колтону выходит наиболее подходящим под условия, в которых они оказались. Ничего не остаётся, кроме как согласиться.

— Коллеги, если ни у кого нет возражений, в ближайшее время мы с Катрин и Мэтом согласуем условия для открытия новой вакансии. От Генри жду сводку по нашим финансовым возможностям, чтобы у нас было понимание зарплаты, которую мы можем предложить кандидату.

Колтон делает паузу, чтобы удостовериться в согласии всех собравшихся.

— Тогда на сегодня все свободны, встречаемся через неделю, — он плавно завершает своё выступление. — Если у вас есть вопросы по другим моментам, прошу выслать их мне на почту или подойти в индивидуальном порядке завтра. Спасибо за уделённое время.

Колтон уже жалеет о том, что дал добро на поиск нового сотрудника. В крайне сжатые сроки нанятый специалист даже не успеет вникнуть в поставленную задачу, а это ему как руководителю совершенно не нравится. Но попытаться разобраться как следует в том, что это за специалист и какова его работа, всё же стоит, поэтому о свободном вечере Колтон может забыть.



Айла

От обилия баночек, окрашенных во всевозможные оттенки зелёного, у Айлы начинает рябить в глазах. Нет, единая стилистика для всех товаров бренда — это, само собой, неплохо. Точнее, очень даже хорошо, только вот все эти современные экологичные бренды косметики в своём стремлении представить продукт настолько «зелёным» во всех смыслах, насколько возможно, в итоге сливаются в одно салатное месиво. Но работа есть работа, тем более Айла от неё без ума уже на протяжении нескольких лет, поэтому, поборов зе-

вок, она снова выстраивает композицию для создания продающих фотографий.

Любовь к своей работе не мешает Айле зевнуть во второй раз, а после крепко зажмуриться от яркости выставленного света. Ей нужно сделать всего несколько кадров, одно видео и заготовки для постов, но этим уже можно заняться из дома. Помотав несколько раз головой, чтобы отогнать усталость хотя бы на десяток минут, Айла проверяет настройки камеры и щёлкает несколько раз, запечатлев нужную расстановку косметики. С видео всё оказывается намного проще, но над ним ещё придётся дополнительно поработать дома, чтобы оно точно вписалось в последние тенденции.

Когда выключается последняя лампа, Айла облегчённо вздыхает. В небольшом помещении студии остаётся гореть только крохотный светильник, и этого для Айлы более чем достаточно. Не спеша она принимается прибирать: уносит все лампы в отведённое для них место, сворачивает фотофоны, а после складывает всю предоставленную продукцию в контейнер, предварительно отложив баттер для тела с приятным кокосовым ароматом. Нужно же пользоваться привилегиями собственной работы, не правда ли?

Звук уведомления заставляет напрячься. Когда-то от нечего делать Айла поставила разные звуки для каждого приложения, чтобы на слух различать, на какие сигналы

телефона стоит реагировать прямо сейчас, а какие могут подождать. Новые письма на электронной почте не редкость, точнее они приходят от клиентов практически каждый день. Но есть загвоздка: на всех, с кем Айла работает в данный момент, она отключала уведомления. Чем эта привычка обусловлена — сказать сложно. Тогда кто ей написал сейчас?

Закончив уборку, Айла сразу же открывает новое письмо. Заголовок «Сотрудничество» тут же даёт понять, что поступило новое предложение о работе. Из головы постоянно вылетает мысль о том, что пора бы уже удалить резюме или сменить статус на «не рассматриваю предложения». Айла изучает письмо без особого энтузиазма. В её планы не входило брать что-то новое на ближайшее время: всё же нагрузка у неё приличная, пусть и удаётся её распределить на неделю так, чтобы соблюдался баланс работы и личной жизни.

Предложенная сумма интригует, но всё омрачается тем, что условия сотрудничества написаны очень расплывчато. Такое случается, да: не все специалисты, ответственные за подбор, могут чётко описать, что конкретно требуется сделать. Но название компании — «КикФит» — кажется смутно знакомым, отчего любопытство увеличивается. От раздумий, что же ответить, — копить сообщения без ответа не в её стиле, — Айла начинает прикидывать свои финансы.