**Кейз Cтив**

Кейз Стив (Stephen M. Case) (р. 1960), американский предприниматель в области глобальных копьютерных сетей, соучредитель компании America OnLine, ее председатель и главный исполнительный директор.

Родился и вырос на Гавайях. Окончил Уильямс-колледж по специальности политология. Одно время занимался разработкой рыночной стратегии для зубной пасты и шампуней Procter & Gamble и для компании PepsiCo.

В конце 1970-х годов Кейз заинтересовался идеей обещения по компьютерным сетям в реальном времени. В 1983 году Кейз вступил в компанию, которая предлагала видео-игры в режиме on-line. Подключиться к игровому компьютеру компании можно было с помощью модема. Особенно популярны в то время были игры Atari, так как мало кто имел дома собственный компьютер. В 1985 году несколько сотрудников компании объединились и основали компанию America Online. Главной задачей новой компании Кейз объявил предоставление клиентам информации в интерактивном режиме, причем набор услуг быстро менялся в соответствии с изменениями спроса.

Поворотной точкой для компании стало заключение в 1985 году соглашения о партнерстве с фирмой Commodorе, чей Commodore 64 был в то время наиболее популярным домашним компьютером. По этому соглашению все компьютеры и модемы Commodorе подключались к сети AOL. В течение пяти лет партнерами AOL стали так же Apple, Tandy, IBM. Под руководством Кейза AOL вступила в стратегический альянс с ведущими телекоммуникационными и технологическими компаниями, такими как Capital Cities/ABC, Viacom, Bertelsmann, Hachette, IBM, Compaq, American Express and Time Warner.

Кейз приобрел широкую известность благодаря его униккальной способности сочетать руководство компанией с постоянно меняющимися условиями новой Webtop-среды.

Кейз определил AOL как службу, которая предлагает потребителю наилучший выбор, причем непрерывно изменяющийся в соответствии с изменением интересов своих подписчиков. Применяя классический маркетинговый опыт, полученный им во время работы в PepsiCo and Procter & Gamble, Кейз создал сфокусированный на потребителя набор услуг, развивающийся по зааконам рынка.

Такая стратегия оказалась очень эффективной. AOL стала крупнейшим коммерческим провайдером онлайновых услуг в мире, объединяющей миллионы подписчиков. AOL насчитывает 5 тыс. сотрудников по всему миру.

Однако успех не пришел к AOL внезапно. Компания была основана в 1985 году и долго шла к цели. Поворотной точкой для нее стало заключенное Кейзом соглашение о партнерстве с производителями ПК, после чего компания стала процветать.

В 37 лет он уже был одним из самых известных в Америке молодых CEO. Кейз твердо верил в свою идею интерактивной онлайновой связи, и был чрезвычайно настойчив в ее осуществлении. Он чутко следит за постоянно меняющимися потребностями потребителей, и получил широкую известность благодаря своей уникальной способности сочетать руководство компанией с тенденциями развития новой Webtop-среды.

Что такое онлайновая интерактивная связь, знают все пользователи Интернет или America OnLine. Интерактивные связи позволяют пользователю обмениваться или манипулировать разнообразной информацией - контентом - с другими людьми, сидящими за компьютером. Например, клиент AOL может просматривать биржевые сводки, заказывать авиабилеты, читать газеты или общаться в чатах с другими клиентами AOL. Служба называется интерактивной, так как позволяет каждому выбирать именно ту информацию, которая его интересует.

Поставка информации превратилась в крупный бизнес. Количество компаний, предлагающих контент в Интернете, нарастает по экспоненте. Чем же AOL отличается от Интернета? Во-первых, она проще в использовании. Интерфейс AOL предлагает пользователю информацию, которая рассортирована и упорядочена сотрудниками компании. Во-вторых, AOL тратит миллионы долларов на прямую рассылку флоппи-дисков и рекламы в поддержку своей марки. Каждая такая дискета делает вас частичкой огромной компании.

Кейз считает, что у компании большие перспективы.