
ICANN73 | Неделя подготовки — 10-я годовщина программы New gTLD: беседа с операторами
Среда, 23 февраля 2022 года, 14:30 – 16:00 по AST

СЬЮ ШУЛЕР (SUE SCHULER): Спасибо. Алекс, включите запись. Замечательно. Обратите внимание, что предусмотрена функция вебинара Q&A, если вы хотите что-то спросить. Я буду следить за чатом. А теперь я передаю слово Мартину Саттону.

МАРТИН САТТОН (MARTIN SUTTON): Спасибо, Сью, и спасибо всем, кто присоединился к нам на этой сессии ICANN73, которая посвящена 10-летию юбилею программы новых gTLD. Для многих из нас, кто участвовал в этом десять лет назад, это было весело, было волнение, были взлеты, были падения, были проблемы. Было всякое, всего понемножку. Но в то же время — настоящий кайф.

И сегодня мы хотели бы дать вам возможность расслабиться и насладиться обсуждением того, как это произошло для отдельных людей, что было вовлечено, что они видели со своей точки зрения на этом пути, и что было достигнуто, потому что было много чертовски тяжелой работы, чтобы добиться успеха в реализации очень амбициозной и изменчивой программы, которую ICANN запустила, открыв доступ к новым gTLD в 2012 году.

Примечание: Примечание. Следующий документ представляет собой расшифровку аудиофайла в текстовом виде. Хотя расшифровка максимально точная, иногда она может быть неполной или неточной в связи с плохой слышимостью некоторых отрывков и грамматическими исправлениями. Она публикуется как вспомогательный материал к исходному аудиофайлу, но ее не следует рассматривать как аутентичную запись

Поэтому мы решили, что 10-летний юбилей следует отметить, особенно для тех, кто внес свой вклад в усилия ICANN и других организаций по решению этой задачи.

Поэтому, когда мы вспоминаем это десятилетие, оно может вызвать некоторые воспоминания у тех, кто был вовлечен в события того времени, потому что нас было много, очень много, и поэтому оно может вызвать некоторые воспоминания о вашем опыте, неожиданных проблемах, с которыми вам пришлось столкнуться, веселье, завязывании новых дружеских отношений на этом пути, и все это было бы здорово запечатлеть. Поэтому, поскольку это пробуждает некоторые воспоминания и ностальгию, не стесняйтесь поделиться этим в чате и создать свой собственный цифровой отпечаток событий, произошедших 10 лет назад, и мы сможем поразмышлять над ними, надеюсь, ближе к концу сессии.

Без лишних слов я хочу передать вас в руки Джеффа, который, как вы, вероятно, знаете, обладает большим энтузиазмом и энергией, что в значительной степени соответствует характеристикам, необходимым для решения задач и достижения успеха, как в случае с новыми gTLD. Итак, Джефф, я передаю вам слово для представления группы и сессии. Спасибо.

ДЖЕФФРИ САСС (JEFFREY SASS): Большое спасибо, Мартин, и спасибо всем, кто присоединился к нам сегодня. Это должна быть веселая, надеюсь, не типичная для вас сессия, поскольку мы хотим действительно поделиться историями и случаями из жизни. У нас собралась большая группа участников дискуссии, которые участвовали в этом процессе с разных сторон, и мы собираемся вернуться в прошлое через наши соответствующие точки зрения и опыт, делаясь историями и случаями из жизни из первых рук. Факты вы можете найти сами. Никому не нужны рассказы о фактах. Их можно узнать и самостоятельно. Мы больше заинтересованы в том, чтобы вы узнали, что на самом деле происходило за кулисами и, во многих случаях, на сцене, для всеобщего обозрения.

Мы попытаемся рассмотреть, что получилось, а что нет, кто выиграл, кто проиграл, инновации, вдохновение и теперь, когда второй раунд на не за горами — предвкушение.

Всем всегда интересно, каково будущее DNS. Сейчас много говорят о том, что Web3 и все эти новые технологии разрушат DNS? Сомневаюсь. Давайте рассмотрим некоторые факты. На аукционе «Кристи» продали NFT Beeple за 69 миллионов долларов, но ICANN продала .web за 135 миллионов долларов, так что DNS выигрывает всегда. Большинство из нас, присутствующих сегодня на заседании, потратили не менее 185 000 долларов, а во многих случаях и гораздо больше, на возможность принять участие в этом историческом введении креативных и часто значимых доменов

верхнего уровня. Поэтому мы поговорим о хаосе, товариществе, спорах и, в конечном счете, о потребителях, владельцах доменов, которые поддерживают работу регистратур и регистраторов.

Итак, мы начнем с того, что попросим участников дискуссии представиться и рассказать нам, какова была ваша роль 10 лет назад и какова ваша роль сегодня, потому что во многих случаях она изменилась. Мы начнем с Лорны, Стейси, Мэтта, Адриана, а затем Рэя, просто по порядку на моем экране. Лорна.

ЛОРНА ГРАДДЕН (LORNA GRADDEN): Здравствуйте, меня зовут Лорна Градден, я директор и соучредитель группы Com Laude, и еще в 2012 году я возглавляла команду, которая подала 120 заявок в процессе для наших клиентов. И, как я уже говорила, после 10 лет интенсивной терапии я могу возвращаться в общество практически ежедневно.

ДЖЕФФРИ САСС: Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ (STACEY KING): Здравствуйте. Меня зовут Стейси Кинг. 12 лет я работал в Richemont, британской компании по производству предметов роскоши. Я возглавлял их группу по цифровым IP, и мы подали заявку на ряд TLD и участвовали в разработке заявки вместе со

многими, многими другими с 2008 года. Затем я перешел в Amazon, где около восьми лет руководил регистратурой, а сейчас работаю в Alexa Group, занимаясь вопросами этики и искусственного интеллекта.

ДЖЕФФРИ САСС: Отлично. Мэтт.

МЭТТ СЕРЛИН (MATT SERLIN): Да, Джефф, спасибо. Прошло более 12 лет, и что-то вспоминается как в тумане, но на самом деле я работал в очень похожем качестве, что и сейчас. Последние 20 лет я всегда работал в сфере корпоративных доменов. На момент подачи заявления 10 лет назад я руководил отделом по работе с клиентами и операционной деятельности в компании MarkMonitor. Мы работали с кандидатами от ведущих брендов. Точное число я не помню, но думаю, что мы подали где-то 15-20 заявок. И, как сказала Стейси, это была действительно конечная дата, но мы провели годы до этого, начиная с 2008 года, работая с людьми, которые хотели узнать, что такое gTLD, и рассмотреть возможность подачи заявки. Я думаю, что мы провели более 100 телеконференций с корпорациями, рассматривающими эту программу.

ДЖЕФФРИ САСС: Адриан.

АДРИАН КИНДЕРИС (ADRIAN KINDERIS): Боже, я думал, что передо мной Рэй. Всем доброго утра, вечера, дня. Меня зовут Адриан Киндерис. Давным-давно я был генеральным директором компании под названием AusRegistry International. Мы были провайдером услуг регистратур, предоставляя техническую поддержку, необходимую для работы их TLD, а также помогая им с заявками. Также я выложил свои собственные с трудом заработанные деньги, чтобы самому подать заявку на несколько имен, так что, вероятно, в этом смысле меня можно отнести к операторам регистратур, и до сих пор я владею и управляю рядом TLD, включая домен .shabaka, который был самым первым делегированным TLD с IDN или интернационализированным доменным именем, то есть доменным именем на шрифте, отличном от ASCII, а также домен .film, который, похоже, получает новую жизнь благодаря этим NFT, о которых говорил Джефф. Но об этом позже. Спасибо.

ДЖЕФФРИ САСС: Отлично. и Рэй.

РЭЙ КИНГ (RAY KING): Я присоединился к процессу ICANN примерно в 2000 году с компанией SnapNames, а затем я был вне индустрии примерно с 2007 по, возможно, 2012 год, занимаясь другой компанией под названием AboutUs, но я все еще был связан с ICANNWiki. Я люблю

Википедию и просто занимался этой вики-страницей ICANN на стороне. В 2012 году, я думаю, в марте, в Коста-Рике я просто сокрушался: «О Боже, почему я был таким невнимательным! Жаль, что я не успел вовремя подать заявку на новый TLD». Помню, Тим Свитцер сказал мне: «Ну а на что бы ты претендовал, если бы сделал это?». Я такой — «Конечно, .wiki». Полагаю, он какое-то время работал над DotGreen или чем-то подобным и был в курсе всего процесса. Я спросил: «Как ты думаешь, есть ли шанс, что мы успеем подать заявку?». До 12 апреля, по-моему, оставалось три — три с половиной недели. Он такой: «Это безумие, но если ты хочешь это сделать, вот как ты это сделаешь». Так мы подали заявку на .wiki, а затем, я думаю, за несколько дней до окончания срока, проделав всю работу, мы подумали, почему бы нам не подать заявку еще на несколько, потому что мы проделали всю эту работу, мы теперь понимаем процесс. В итоге мы подали заявки на 10 TLD и в конечном итоге приобрели четыре. Вот так мы и включились в работу.

Я все еще управляю Top Level Design, которая является регистратурой для .wiki, .inc и .gay. Возможно, вы знаете, что в прошлом году мы продали домен .design компании GoDaddy, а также открыли регистратуру под названием PorkBun, который работает вместе с Top Level Design и помогает нам продавать новые TLD и прочее, так что это тоже было очень весело. Именно этим я сегодня и занимаюсь.

ДЖЕФФРИ САСС:

Отлично. Что ж, спасибо, Рэй и все остальные, а я Джефф Сасс, как упомянул Мартин. Я был соучредителем и главным операционным директором компании .Club Domains практически с самого начала. Я присоединился к Colin в марте 2012 года, так что заявка уже была подана, только на имя .club. Это единственное расширение, на которое мы подали заявку, а затем я был с компанией на каждом шагу, начиная с дня раскрытия и заканчивая нашим конкурсом, победой на аукционе, запуском с 50 Cent и, в конечном итоге, продажей компании регистратуре GoDaddy в прошлом году, как упомянул Рэй. Глядя на нашу группу здесь, я понимаю — многие дороги ведут к GoDaddy. Это интересно само по себе.

Прежде чем мы перейдем к вопросам — а у нас много вопросов, и, опять же, мы действительно хотим поделиться множеством историй, — я хочу сыграть в небольшую игру на ассоциации слов. Поэтому я выбрал несколько слов, которые бросились нам в глаза, когда мы говорили об этом десятилетнем путешествии, и я собираюсь дать вам слово, каждому из вас, и просто попросить вас сказать пару первых фраз, которые приходят вам на ум, когда вы слышите это слово. Я уверен, что мы еще поговорим обо всех этих словах по ходу сессии.

Но я начну с Лорны. Лорна, заявки.

ЛОРНА ГРАДДЕН: О, я жду загрузки TAS в 2 часа ночи. Это неизгладимое воспоминание, которое никогда не покинет меня.

ДЖЕФФРИ САСС: Отлично. Рэй, аукционы.

РЭЙ КИНГ: Питер Крэмтон и получение степени доктора философии в области теории игр.

ДЖЕФФРИ САСС: Мэтт, коллизии.

МЭТТ СЕРЛИН: Страшно. Неизвестность, страх неизвестности.

АДРИАН КИНДЕРИС: КОВИД. Это был страх, подобный КОВИДу, который распространился по всей стране.

МЭТТ СЕРЛИН: Да.

ДЖЕФФРИ САСС: Коллизии стали интересным препятствием, с которым мы все неожиданно столкнулись.

Адриан, лотерея.

АДРИАН КИНДЕРИС: Да, это было похоже на вечер четверга, когда я в детстве с родителями смотрел лото. Представьте себе целую толпу людей, приехавших в Лос-Анджелес, чтобы узнать судьбу своего TLD, вытянув билет в большой бочке, чтобы узнать, когда состоится делегирование. Как я уже говорил, мы получили самое первое. Странное было время.

Может быть, немного предыстории, я знаю, что вы хотите провести ассоциацию слов, но, вероятно, стоит поговорить о том, что ICANN не смогла разработать способ делегирования имен в порядке, который был бы справедливым для всех, и тогда пришлось сделать что-то, что было... Ну, возможно, перейдем к другому вопросу, который касается системы Digital Archery, о которой можно поговорить. Но, так или иначе, они решили, что им нужно устроить интеллектуальную игру. Интеллектуальная игра не очень удалась, и тогда провели лотерею, чтобы посмотреть, как это произойдет, и вот что получилось в Digital Archery — упс, сейчас раннее утро.

ДЖЕФФРИ САСС: Лотерея.

АДРИАН КИНДЕРИС: Вы должны простить меня. Довольно рано. Спасибо.

ДЖЕФФРИ САСС: Да, жребий. Нет проблем.

АДРИАН КИНДЕРИС: Много веселья, много возгласов в толпе, когда каждый из них выходил на сцену. Это были бурные времена.

ДЖЕФФРИ САСС: Стейси, есть и для вас одно. День раскрытия.

СТЕЙСИ КИНГ: Да, день раскрытия, это была смесь веселья и начала хаоса. Я имею в виду, я была в аудитории в Лондоне, когда они проводили День раскрытия, и пришло просто огромное количество людей. Я думаю, что люди ожидали, что их будет много, но я думаю, что их было гораздо больше, чем ожидалось. Еще одна вещь, которую я бы сказала — это Donuts, верно? Действительно, в День раскрытия Donuts сделал свое дело.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, я уверен, мы еще поговорим о Donuts, когда перейдем к заявкам и прочим историям. Адриан, ты меня опередил. Я зарезервировал для себя слово Digital Archery, но это не проблема. Как объяснил Адриан, они пытались найти способ занять свое место в очереди, и все пытались играть в систему и найти способы, как они могут переместить свои серверы ближе к серверам ICANN. А в домене .club мы потратили значительную сумму денег, почти такую же, как заявочный взнос, на разработку технологии Digital Archery, которая позволит нам попасть в цель, так сказать, ближе всех к «десятке». Потратив эти деньги, мы решили превратить их в бизнес, поэтому на встречу в Праге мы отправились с выстроившимися в очередь клиентами, другими регистратурами, которые были готовы заплатить нам 20 000 долларов за выстрел, чтобы использовать нашу систему Digital Archery. А потом, конечно, ковер выдернули из-под ног, так что мы можем просто списать эти деньги на потери. Так что это было интересное время для всех нас, я уверен.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Джефф, здесь Адриан. Ты бы не выиграл, приятель, потому что, думаю, у каждого из нас была одна и та же чертова технология. Мне кажется, я помню, как один из членов Правления доказывал, что все это можно обыграть и показать им после того, как было столько бравады по поводу новой технологии, которую они собирались использовать, или нового процесса, который они

собирались использовать в Digital Archery. А потом мы доказали, что систему можно легко обмануть. Я думаю, что мы вполне могли быть ответственны за то, что ковер был выдернут.

ДЖЕФФРИ САСС: Ничего страшного, тогда я пришлю вам счет за наши расходы на разработку.

АДРИАН КИНДЕРИС: О, пожалуйста, пожалуйста. Выпишите его на имя Саймона Дельцоппо, пожалуйста.

РЭЙ КИНГ: Я думаю, что лучшими были услуги, в которых взимали плату за успех, и я понял, что такой бизнес-план очень хорош, потому что, по сути, у всех одинаковые шансы, так что это что-то вроде: «Эй, если я буду успешным для вас, то я получу плату, если нет, то нет». Мы, конечно, так не делали, но я подумал, что это отличная бизнес-модель.

АДРИАН КИНДЕРИС: У вас отключен микрофон, Джефф.

РЭЙ КИНГ: Ваш микрофон выключен, Джефф.

ДЖЕФФРИ САСС:

Извините. Я сказал, что это были, конечно, интересные времена, а потом все ушло. Мы еще поговорим о Дне раскрытия, но прежде чем мы перейдем к этому, пусть каждый из вас кратко расскажет, что послужило толчком для подачи заявки на TLD и на что вы надеялись — что это принесет пользу вам или вашей компании, когда вы подавали заявку на один или несколько TLD? Мы можем говорить по очереди, просто вступайте, если вы готовы ответить, или я обращусь к вам, как вам удобнее. Лорна, начнете?

ЛОРНА ГРАДДЕН:

У наших клиентов было много разных причин для подачи заявки, и некоторые из них были очень специфическими, например, они хотели получить более короткий срок, чем в их .com. В то время было несколько очень, очень четких бизнес-кейсов. Кроме того, многие из них не хотели упускать будущее, думая, что это будет... Ну, они не понимали, что до следующей возможности пройдет 10, 15 лет, но они видели, что это будущее, эволюция системы, и они хотели быть частью этого.

ДЖЕФФРИ САСС:

Шаг в будущее. Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ:

Да, я считаю это правильным. Я работал с брендами, это было сочетание того, что это продолжение вашего товарного знака, вам нужно ее защитить. Это также дает вам много возможностей для уникального использования вашего бренда в Интернете. Я думаю, что большинство брендов не знали и, возможно, до сих пор не знают, как именно это сделать. Это занимает гораздо больше времени, чем многие думают. Это не просто покупка доменного имени, здесь многое зависит от настройки. Но защита бренда, безусловно, играет большую роль.

Я думаю, что были определенные вещи, глядя на которые мы думали, что сможем сделать что-то совсем другое. Речь идет не только о доменных именах. Речь идет о создании новых пространств в противовес традиционному рынку для продажи доменных имен или использования их в маркетинговых целях.

ДЖЕФФРИ САСС:

И это было одной из целей ICANN при запуске программы — стимулировать инновации и возможности, которых не было в исторических TLD, и мы поговорим поподробнее о том, насколько эта инициатива была реализована.

Мэтт, что вы думаете о том, почему вы занялись этим?

МЭТТ СЕРЛИН:

Я скажу про себя — и поприветствую мою давнюю коллегу Элизу Купер, которая не смогла присутствовать сегодня здесь. Но мы с ней оба были довольно большими агностиками в плане того, должна или не должна корпорация подавать заявку на TLD. Как я уже говорил в начале, у нас было, наверное, 100 бесед, и я думаю, что дело дошло до того, что я мог привести веские аргументы, почему компания должна подать заявку, и не менее веские аргументы, почему они не должны подавать заявку, верно?

Поэтому наш подход с самого начала был таким: «Послушайте, мы собираемся предоставить вам всю информацию, которая у нас есть, мы собираемся предоставить вам затраты, процесс. В конце концов, это должно быть решение, к которому вы, как владелец бренда, как корпорация, должны прийти самостоятельно, вместе со своим советом директоров. Это не дешевое предприятие, это долгосрочное обязательство». Поэтому мы действительно потратили много времени на обучение людей, но, честно говоря, у нас бывали такие звонки с клиентами, а потом мы выходили от них и приводили прямо противоположные аргументы друг другу, говоря: «Нет, они не должны подавать заявку из-за А, В и С» или: «Они должны именно по этой причине».

Поэтому я думаю, что было интересно посмотреть, как развивалось пространство дот-брендов и как оно продолжало развиваться в течение 10 лет после этого.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, будет интересно посмотреть, как сыграют дот-бренды в следующем раунде. Я знаю, что когда этот раунд завершился, было несколько брендов, включая, помнится, Twitter, которые подняли большой шум по поводу того, что они не попали на борт и хотели получить возможность, а потом не получили ее, так что будет интересно посмотреть, как это будет происходить.

Адриан, вы немного рассказали о том, как вы пришли к этому, но мне также очень интересно, как вы выбирали имена, которые вы выбрали, — со стороны регистратуры, поскольку существует... Какой широкий диапазон от IDN до чего-то всемирно признанного и известного, как фильм.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Да, спасибо, Джефф. Мы провели много времени на Ближнем Востоке, поддерживая домены ccTLD (национальные домены верхнего уровня) и обеспечивая их работу. Так что, думаю, я был в какой-то степени погружен в эту культуру.

И произошло несколько событий — одно, очень быстро, в Саудовской Аравии. Я помню, как смотрел на рекламный щит, и весь щит был написан на арабском языке, но затем доменное имя было написано, конечно же, в ASCII. Это действительно поразило меня в то время, и я подумал: «Боже, это неправильно. Не в последнюю очередь, арабский язык читается справа налево, а доменные имена — слева направо». И тогда я подумал: «Боже, это,

должно быть, сбивает с толку». Я беседовал со многими людьми. Это и послужило толчком к тому, чтобы подать заявку на получение TLD на шрифте, отличном от ASCII или английского, если хотите.

Затем мы занялись поиском подходящих имен, что было ужасно трудно сделать, потому что есть маленькие нюансы в наборе символов и все такое, так что это добавило проблем.

А в домене .film, я думаю, есть нечто всеобъемлющее. Мы хотели владеть частью Интернета. Мы подумали, что это очень круто. Это была отрасль, в которой я проработал почти всю свою профессиональную карьеру, и возможность взять на себя ответственность за эту отрасль показалась мне очень интересной и вдохновляющей. Именно это, в конечном счете, мобилизовало нас на то, чтобы пойти и подать заявку на несколько имен, зная, что мы можем быть успешными не во всех. Затем, когда все это взвесили, стало очевидно, что .film провалился, как и ряд других, но мы торговали и продавали некоторые из них по пути, и мы все еще сохраняем .film, и это очень, очень разные пути, которые они прошли с момента своего появления.

Но в конечном счете и по существу речь шла о том, чтобы взять на себя ответственность за основную часть инфраструктуры, которая помогает этому миру крутиться, и от которой мы зависим больше, чем когда-либо. И по сей день я думаю, что это очень весело. Жаль, что у меня нет .kinderis. Иметь такое и оставить это в

наследство своему ребенку, я думаю, было бы чертовски круто. Но я думаю, что я просто оставил это на следующий раунд. На нем будет 40 000 заявок, и, без сомнения, я получу его на вторичном рынке. Спасибо.

ДЖЕФФРИ САСС: Да, я думаю, что во втором раунде будет много претендентов на это расширение.

АДРИАН КИНДЕРИС: Я думаю, что нет.

ДЖЕФФРИ САСС: Я думаю, то, что вы упомянули, действительно стало толчком для многих людей. Я уверен, что если бы Колин был здесь, он сказал бы то же самое о домене .club. Идея владения частью Интернета, реального владения частью этой инфраструктуры и чего-то долговечного. До тех пор, пока мы не совершаем ошибок и играем по правилам, это, по сути, бессрочная лицензия, а такие ситуации в бизнесе возникают нечасто. Так что это было действительно интересно. Я думаю, это привлекало многих.

Рэй, что вы думаете?

РЭЙ КИНГ: Что ж, продолжу мысль Адриана, и я абсолютно уверен, что Стейси согласится со мной, я думаю, что .king был бы замечательным TLD. Это вроде как шутка, но это не шутка, потому что моя фамилия на самом деле популярна и как фамилия, и имеет какое-то значение вне этого. Я только что случайно поделился своим секретным списком TLD, на которые я собираюсь подать заявку в следующем раунде, так что давайте сохраним это в тайне, только для всех присутствующих здесь. Никто другой не может претендовать на это.

СТЕЙСИ КИНГ: Я думаю, что у вас уже есть спорная группа. Кто-то в чате также сказал, что он собирается присоединиться.

РЭЙ КИНГ: Стейси, мы с тобой договоримся.

СТЕЙСИ КИНГ: В чате есть еще кто-то.

РЭЙ КИНГ: Мы с тобой договоримся об этом.

СТЕЙСИ КИНГ: Расширяем группу.

РЭЙ КИНГ:

Да, но я провел, наверное, последние пять лет до 2012 года, работая в вики-пространстве, и просто очень любил технологию вики, культуру совместной работы и создал множество вики-страниц на разные темы для друзей. «Эй, я интересуюсь теннисом», пойдите и займитесь вики-страницей, посвященной теннису, или чем-то еще в этом роде.

Так что идея о том, что мы могли бы открыть пространство имен, которое могло бы быть любой темой .wiki, очень сильно засела в моей голове, и я подумал, что это просто замечательная идея, потому что у всех нас есть страсть к чему-то. Если у вас есть страсть выйти в Интернет, найти других людей, которые разделяют эту страсть и могут работать вместе, чтобы создать что-то, для меня это самая прекрасная вещь в мире. Именно поэтому мы так долго оставались вели проект ICANNWiki. Так что это был практически мой стимул.

А потом, когда мы начали работать, я упомянул, что мы перешли от одного к 10 TLD. Я думаю, мы просто увлеклись этим, потому что если wiki работает, то почему бы .blog не работать, ведь это тоже платформа. И потом мы любили искусство, так что в итоге подали заявки на несколько проектов, которые были в том же художественном ключе, и вот так мы оказались вовлечены в процесс, и я очень рад, что мы это сделали.

ДЖЕФФРИ САСС: Да, это действительно интересно. Я должен уточнить для протокола, потому что ходят слухи, но между Стейси и Рэем нет никаких отношений, верно?

РЭЙ КИНГ: Насколько я знаю, нет, но, возможно, мы могли бы, я не знаю, проверить наше генеалогическое древо после этого.

ДЖЕФФРИ САСС: Ладно, просто хотел прояснить этот вопрос.

Интересно, Рэй, что вы упомянули о страсти. Я думаю, что страсть была причиной того, что мы подали заявку на .club, или я должен сказать, что Колин подал заявку, так как я появился после подачи заявки. Но, увидев слово, которое олицетворяло страсть сообщества и было признано во всем мире, мы решили взять это слово и превратить его в глобальный бренд.

Оглядываясь назад, можно сказать: возможно, нам следовало подать заявки на многие другие программы, как это сделали многие из вас, но, оглядываясь назад, я думаю, что то, что мы сосредоточились на одном расширении, только на одном ребенке, и уделили ему все свое внимание, было полезно для нас в плане развития расширения.

РЭЙ КИНГ:

Да, я тоже хочу это прокомментировать, вы упомянули о товариществе, и я почувствовал это в процессе подачи заявки, и я помню, что многие люди были очень скрытными в отношении того, на что они собираются подавать заявку, но Колин был довольно открытым. Он сказал: «Эй, я собираюсь подать заявку на .club», и достал большой стенд, ведя себя так, будто он уже им владеет. Это тоже была удивительная стратегия, и в разговоре с ним я сказал: «У этих ребят столько страсти. Они мне очень нравятся». Домен .club был в нашем списке, и после раздумий я сказал: «.club, .team, .group — все это довольно похоже. Я просто собираюсь подать заявку на .group вместо этого», потому что я не хотел без необходимости пересекаться с вами, ребята. И это был настолько открытый рынок, что в тот момент можно было претендовать на что угодно.

Я думаю, что самое замечательное в этой специфической суб-индустрии то, что мы все делаем одно и то же, но при этом можем работать на разных TLD и делать это параллельно. Таким образом, за исключением первоначальных разногласий, мы все занимаемся одним и тем же бизнесом, но не конкурируем и помогаем друг другу. Это просто потрясающе, это то, что я люблю в этой индустрии.

ЛОРНА ГРАДДЕН: Разве не это было одной из самых замечательных вещей в Дне раскрытия, когда, если вы работали изолированно, вы вдруг оказывались там и видели, над чем все остальные работали последние два-три года? Это было то, что я любил больше всего. И, конечно, дикий эффект Donuts.

СТЕЙСИ КИНГ: Я бы добавила к этому. Это интересно, я думаю, что было такое товарищество, когда я смотрю, например, на .club, где вы очень откровенно говорили о том, на что вы претендуете. Мне интересно, не является ли это уникальным моментом, подобно реалити-шоу, когда самое первое реалити-шоу было довольно интересным, но потом люди поняли, как играть в него. Мне интересно, особенно с учетом того, что мы видели различные вещи, которые появились после аукционов Дня раскрытия, частных соглашений и всех этих вещей, сможете ли вы сделать это в следующем раунде. Будет очень интересно посмотреть.

ДЖЕФФРИ САСС: Да, не могу не согласиться с вами. Дальнейшие события будут очень интересны. Вы также коснулись понятия товарищества и уникальности доменного пространства, и часть этого заключается в том, что у каждого из нас, как у регистратуры, есть что-то уникальное, собственное. Так что, с одной стороны, мы конкурируем с другими уникальными расширениями.

Но в то же время мы не конкурируем, потому что в конце концов клиент или владелец домена не обязательно выбирает .club против .wiki или .film, они выбирают доменное имя, к которому чувствуют эмоциональную привязанность, которое, по их мнению, лучше всего подходит для их бизнеса, их присутствия в Интернете или их идеи. И мы все выигрываем, когда у нас есть счастливый владелец домена. Верно? В конечном счете, хотя мы все хотим, чтобы наши собственные домены были зарегистрированы, мы также хотим, чтобы каждый потенциальный владелец домена был действительно счастлив и рад домену, который он выбрал, и использовал его и продвигал его. И благодаря этому мы все выигрываем. Я думаю, это то, что является уникальным для этой отрасли.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Джефф, я тоже хочу добавить. Есть несколько вещей, о которых я думаю. Во-первых, процесс был очень конкурентным для меня как для провайдера услуг внутренней регистратуры, и действительно процесс подачи заявки, соревновательный характер выполнения технического компонента, а затем выставление себя на всеобщее обозрение — это и было рождением крупномасштабного провайдера услуг регистратуры. До этого времени это было сделано для ccTLD, но в основном каждый TLD использовал свою собственную технологию.

Так что для нас это была невероятная конкуренция. Мне показалось интересным вот что: несмотря на невероятное товарищество, которое всегда проявлялось в том, как мы собирались в разных местах по всему миру в течение всего процесса, и мы все собирались на этих сессиях по новым gTLD, набивались туда и ждали следующего кусочка информации, которая появлялась об этом, записывая и обмениваясь этими записями, ICANN нашла способ заставить нас быть конкурентоспособными по отношению друг к другу на каждом посту, потому что это была конкуренция не только в отношении строки, которую вы сделали, конечно, как только вы получили свою строку, теперь это была конкуренция, чтобы увидеть, когда вы можете быть запущены, или аукционный процесс, с помощью которого вы бронировали свою заявку.

Так что на самом деле было несколько различных шлюзов, через которые нужно было пройти, и Digital Archery, как вы уже сказали, Джефф, но я не думаю, что это разрушило ткань того, где мы были. И я думаю, что эта открытая линия связи, эта особая линия связи, которая сложилась в сообществе ICANN, действительно помогла преодолеть некоторые неровности в процессе, потому что было чертовски много неровностей, которые сглаживались после процесса.

Поэтому мне бы хотелось думать — а я уже несколько отдалился от мира ICANN — что это товарищество все еще существует, и что

компонент решения проблем все еще очень активен, потому что он вам понадобится.

СТЕЙСИ КИНГ:

В этом смысле, я думаю, также имеет место изменение культуры. День раскрытия стал тем моментом изменения культуры, когда перед Днем раскрытия у вас был, по сути, инсайдерский бейсбол, это люди, которые были в этом сообществе в течение очень долгого времени, по большей части, которые работали вместе, спорили и обсуждали, а затем ходили друг с другом на ужин.

Случился День раскрытия, и внезапно пришли новые люди, и, во-первых, они не знали, как работать в среде ICANN, а во-вторых, ICANN действительно не знала, как реагировать на изменение культуры, и хотела сохранить прежний порядок ведения дел. И я думаю, что пара лет после Дня раскрытия действительно подчеркивала это столкновение культур и создание новой культуры.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, День раскрытия был действительно интересным, и мне было бы интересно услышать мысли и воспоминания людей о Дне раскрытия, потому что это был... Думали ли вы, что именно столько расширений было бы подано, именно столько компаний подали бы заявки на них? И я просто помню, что с нашей точки зрения,

конечно, было важно узнать, что у нас есть два других претендента, с которыми мы должны были соперничать.

Но когда все стало публичным, как вы говорите, Стейси, поскольку сначала все было за закрытыми дверями, когда все стало публичным и вы могли видеть заявки других людей, мы были ошеломлены, потому что, будучи заявителем на один TLD, мы потратили огромное количество времени, денег и усилий на нашу заявку, мы действительно выложились по полной. Затем мы посмотрели на некоторые заявки наших конкурентов, например, заявку компании Donuts на .club. Слово .club даже не появляется в заявке. Они буквально вырезали и вставили 300 заявок, и мы подумали: «Боже мой, сколько времени и денег мы потратили? Нужно ли было делать всю эту работу? Какие еще мысли возникли у вас по поводу Дня раскрытия?»

МЭТТ СЕРЛИН:

Я думаю, что одним из самых важных выводов для меня было то, что да, Donuts, подавшая более 300 заявок, сделала ошеломляющий шаг. Но также вы увидели, как традиционные технологические игроки, и я назову Google и бывшего работодателя Стейси, Amazon, вышли на большой уровень, верно? Я имею в виду, просто видя такое большое количество заявок. И мы говорили о культуре в ICANN, и это был очень инсайдерский бейсбол. Тогда ICANN как отрасль, я думаю, действительно повысила свой статус, когда у вас появились крупные

технологические компании, которые подавали заявки не только на имена «.бренд», но и на общие термины. Я думаю, что для меня это был, наверное, самый большой момент, который мы пережили в День раскрытия.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Я бы тоже с этим согласился. И Стейси навеяла некоторые воспоминания. Я помню, как вскоре после Дня раскрытия я огляделся на следующем собрании ICANN, увидел целую кучу новых лиц и просто сказал: «Ого!». Это было так, будто ICANN стала в некотором роде мейнстримом. До этого момента, вы правы, это был инсайдерский бейсбол. И это тоже было в какой-то степени частью проблемы: кто знал, что нужно подавать заявку на имя? Какая глобальная кампания была проведена для поиска заявок? И я думаю, что нам очень повезло, потому что если бы это было таким же мейнстримом, каким потенциально является сейчас, мы бы не смогли получить имена или сделать это так потенциально дешево, как мы это сделали. Так что да, это был, я думаю, основной компонент того, что ICANN действительно должна была повзрослеть, была вынуждена не просто прислушиваться к паре энтузиастов, носящих кардиганы и очки — и я причисляю себя к ним — она должна была стать мейнстримом и [неразборчиво], который заставил нас это сделать.

ДЖЕФФРИ САСС: Прошу вас, Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ: Я думаю, это интересно, потому что за пределами ICANN я была членом правления Международной ассоциации по товарным знакам и помню, как я ездила и делала много презентаций по новым gTLD. В чем они заключаются? Что вы должны делать в этом пространстве? Важно ли это? Даже если вы не подаете заявку, как вы должны думать об этом? И ближе к концу, в последний год перед подачей заявок, я начала делать презентацию, которая представляла собой этапы горя, просто взяв этапы горя, которые вы используете в отношении смерти, и применив их к тому, через что проходят CEO и CMOS, когда думают о том, стоит ли им участвовать в процессе TLD, получить один из них.

И тогда в результате появляются те, кто говорит: «Хорошо, давайте сделаем это, я просто потрачу на это половину своего времени, потому что это будет очень просто». И поэтому я думаю, что у вас было много механизмов и информирования за пределами ICANN. Просто ICANN этого не заметила. Потому что, опять же, очень разные миры, очень инсайдерский бейсбол.

РЭЙ КИНГ: Мы были потрясены количеством заявок. Думаю, мы догадывались, что заявок будет много, но их все равно оказалось намного больше, чем мы ожидали. И я думаю, что участие Google и

Amazon было очень полезным, как бы говоря: «Вау, мы играем на одной сцене». И я помню, как много работал с сотрудниками ICANN wiki, пытаюсь разобраться во всех различных категориях, например, люди думали о профессиях, спорте, брендах, IDN и тому подобных платформах. Так что это был потрясающий момент и очень веселый.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Я все еще вижу, как появляются TLD, и думаю: «Это была заявка?». И я помню тот день, когда [я продолжал изучать это,] очевидно, чтобы прочитать их все. И я до сих пор удивляюсь тому, что иногда попадается мне на глаза. Так что да, я думаю, мы понимали некоторые масштабы, не считая Donuts, потому что мы предоставляли услуги по ведению внутренней регистратуры. Я думаю, мы сделали это для 150 заявок. И поэтому мы были лишь небольшим игроком в этой игре, а Afilias, Neustar и Verisign занимались собственной технической поддержкой заявок. Поэтому мы знали, что они будут. Но, очевидно, когда появились крупные игроки, это изменило правила игры. Но да, по сей день мне интересно, сколько из нас могли бы перечислить, если бы мы все сидели в комнате и записывали тех, кто действительно прошел через это, насколько хорошо мы бы справились. И, возможно, это зависит от того, насколько успешными они были, если мы их видели. Но, да, хорошие времена.

ДЖЕФФРИ САСС:

Я полагаю, что это вопрос по заявке Donuts, когда вы претендуете на работу там, вам нужно перечислить все их расширения. Вы слышали, что в Google трудно найти работу. В Donuts на самом деле сложнее, потому что вы должны запомнить этот список. Но, Стейси, горе, о котором вы упомянули, подразумевает, что были и некоторые проблемы, когда мы шли вперед и пытались запустить эти TLD. Было бы интересно услышать истории о том, с какими трудностями мы все столкнулись после Дня раскрытия и прохождения через спорные группы, а затем, наконец, запуск. Есть какие-то мысли?

АДРИАН КИНДЕРИС:

Прошу прощения, Джефф. Я только что увидел заметку от Джотана Фрейкса, и это очень хорошая мысль. В то время как мы говорим о Дне раскрытия и новых игроках, я думаю, что было немного... когда они вошли и сказали: «Почему все обстоит так? Почему с ICANN так трудно?» Что они упустили — и я думаю, что Джотан называет это мозолистыми руками, — так это то, что было много работы для многих людей в течение многих лет, чтобы иногда вставить квадратный колышек в круглое отверстие, и все в таком духе.

Я думаю, что многие из новичков, пришедших на первое собрание ICANN, наверное, думали, что они что-то упустили — упустили то, что до этого было много работы, и много компромиссов, которые были достигнуты, и много понимания внутреннего

функционирования ядра Интернета. Поэтому я не думаю, что мы должны забывать и об этом, когда мы размышляем и немного ностальгируем, как мы это делаем сейчас: многие люди провели чертовски большую работу, предшествовавшую Дню раскрытия. ICANN и сообщество, даже скорее сообщество. И я думаю, что большинство из нас, присутствующих на этом телеконференции, несомненно, приложили к этому руку. Я был членом Совета GNSO, и мы помогали писать некоторые части Руководства кандидата и комментировать его, и так далее, и тому подобное.

Так много лет работы многих людей ушло на это, и я не думаю, что мы должны забывать об этом. Когда приходили новые кандидаты, им говорили: «Вот ваша заявка, идите». Это могло быть непросто. Да. Возможно, все было не так гладко, как они могли бы подумать. Но они, безусловно, упустили бы нюанс того, что многие люди проделали большую и тяжелую работу перед этим. Так что, Джотан, спасибо за это замечание.

РЭЙ КИНГ:

Я поддерживаю. Я просто хочу сказать, что мы столько раз расстраивались во время этого процесса, и так легко обижаться на ICANN и т. д. Но их нужно поблагодарить. Конечно, сообщество, за всю работу по созданию, а также сотрудников ICANN за всю хорошую работу, проделанную там. Это в основном помогло нам пройти через весь этот процесс.

ДЖЕФФРИ САСС:

Это хорошая мысль, Адриан, Джотан и Рэй. И, возможно, да, на этом пути были неровности. Но, возможно, это сработало. Вот мы 10 лет спустя: миллионы и миллионы кандидатов и владельцев доменов воспользовались их доменами и продолжают регистрировать новые интересные домены каждый день. Так что вся эта тяжелая работа приносит свои плоды. Стейси, мне кажется, вы что-то хотели сказать.

СТЕЙСИ КИНГ:

Думаю, Лорна была следующей, я выступлю за Лорной.

ЛОРНА ГРАДДЕН:

Спасибо, потому что я как раз собиралась подробнее остановиться на том, что сказал Адриан, а именно: новички пришли в этот мир, и им как бы поднесли все на блюдечке. Вроде как да или нет. Кто-нибудь еще чувствует или помнит, что существовало некое чувство старой гвардии по отношению к некоторым из новичков? И было много пренебрежительного отношения к некоторым новым бизнес-моделям, которые люди пробовали. И да, конечно, некоторые из них сработали не так хорошо, как они ожидали. Но определенно было что-то вроде «Вот так вы поступаете, а вот так мы всегда поступали».

Я думаю, что для некоторых из новичков это было довольно сложно, ведь им не просто преподнесли это на блюде.

СТЕЙСИ КИНГ:

Да, я собиралась сказать что-то очень похожее как человек, который работал над этим процессом некоторое время назад, но работал в компаниях, которые были довольно новыми для этого пространства. Я думаю, что когда ICANN решила открыть эту систему не только для людей, которые были в этом пространстве, но и для всех желающих, я не уверена, что сообщество было готово к тому, чтобы открыться — есть разные пути, по которым люди приходят в эту систему, желая делать разные вещи, и у них будут разные способы ведения бизнеса.

Во многих отношениях он перешел от своего рода процесса, основанного на политике с участием многих заинтересованных сторон, к созданию настоящей отрасли, и эта группа будет, в некотором роде, регулировать эту большую отрасль. Для компаний, основной целью которых не является продажа доменных имен, этот процесс действительно сложен. И я помню все комментарии о том, почему не запускаются эти TLD, почему они пытаются сделать что-то другое? Просто регистрируйтесь у регистраторов, продавайте доменные имена. Это то, что вы должны делать, верно? Все, что отличалось от этого, было во многом очень сложным.

И я думаю, что это не просто протекционизм. Возникает также вопрос о том, куда мы должны двигаться с ними? Что мы можем сделать и чего не можем? Но, как мне кажется, было гораздо больше вопросов к вновь прибывшим, чем к тем, кто долгое время прожил в сообществе.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Да. Стейси, я согласен с этим. И, конечно, я неоднократно закатывал глаза, когда кто-то подходил к микрофону и говорил то и то-то. «Боже, неужели ты не знаешь, как это работает?». В основном потому, что вы делали это в течение 10 лет до этого. Так что это естественно.

Я думаю, что ICANN пыталась понять, что существуют разные подходы. И когда я говорю ICANN, я имею в виду сообщество. Я помню вертикальную интеграцию и возможность регистратора регистрировать доменные имена в своем собственном TLD в закрытом пространстве, потому что он так хочет и не должен открываться для других регистраторов, я помню, как это было предметом спора в течение долгого, долгого времени. То есть если я IBM и собираюсь регистрировать свои имена в TLD только для своей компании, я должен иметь возможность делать это через своего собственного регистратора. Да, возможно, мне все еще придется иметь регистратора, потому что... даже это должно быть оспорено. Почему я не могу просто добавить их прямо в зону?

Но, как мне кажется, некоторое время там шла настоящая борьба, когда старыми правилами приходилось манипулировать, чтобы поддержать новые идеи. И поразмыслив, я думаю, что это можно было сделать лучше. Но самое приятное в Дне раскрытия было то, что двери были распахнуты настежь. Это была не просто небольшая просачивающаяся струйка, как это было с предыдущими раундами TLD. Это был настоящий прорыв плотины. И действительно, у нас не было другого выбора, кроме как изменить образ мыслей. Это причиняло боль. Но я думаю, что в основном мы достигли этого, и те TLD, которые хотели работать таким образом, как я описал ранее, смогли это сделать.

МЭТТ СЕРЛИН:

И мы потратили годы на обсуждение того, что должно входить в заявки, какими должны быть правила. Мы обсуждали, каким должен быть подход правительства к TLD и что будет разрешено, а что нет, мы обсуждали, должны ли быть разрешены закрытые TLD, мы просто чувствуем, что многие из этих вещей, которые появились после того как... я на самом деле думаю, что отчасти это была шоковая реакция сообщества — подождите, есть же все эти новые игроки. Мы не знаем, что они собираются делать. Там есть немного протекционизма, изменит ли это то, как все работает?

И это фактически заставило сообщество пересмотреть все эти вещи, которые мы обсуждали ранее. Это интересный процесс, если вы являетесь новым субъектом, приходящим в это сообщество, и

говорите — подождите, у меня была заявка. Вот такие были правила. А теперь вы мне говорите, что правила меняются.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Стейси, мы по-прежнему оцениваем успех TLD по объему, количеству доменов под управлением. Мы и сегодня так делаем. И, в частности, с .film — мы считаем, что у нас очень успешный TLD. Он делает именно то, что мы хотим. И у нас 5500 имен в пространстве. Это дает прибыль. Он служит той отрасли, для которой был предназначен. Поэтому я думаю, что успех можно определить по-разному. И это как бы возвращает нас к тому, что мы до сих пор не можем понять, что существуют разные модели. И инновации все еще расширяют границы.

ДЖЕФФРИ САСС:

Адриан, я думаю, это интересно. Это отличный вопрос о том, как вы измеряете успех, и существуют различные модели. Оглядываясь назад, я задаюсь вопросом, не было ли давление на нас, заставлявшее использовать количество доменов под управлением в качестве показателя успеха, связано с тем, что мы запускали все эти имена в одно и то же время. Поэтому регистраторам приходилось сталкиваться с тем, что каждую среду — кажется, это была среда — или каждую вторую среду выходило два или три новых расширения. И поэтому расширениям пришлось задуматься, как же нам привлечь внимание регистраторов? И

самый простой способ привлечь их внимание — это цифры. Поэтому я думаю, что мы почти вынуждены думать о том, что нам нужно стремиться к большим цифрам, чтобы занять свое место в этом потоке новых внедрений, который кажется бесконечным. Имеет ли это смысл? Мэтт, говорите. Я знаю, что вы хотели что-то сказать.

МЭТТ СЕРЛИН:

Да. Интересно, Адриан, когда вы сказали, что определение успеха, я думаю, на очень раннем этапе, когда в нашем пространстве было 23 gTLD, единственным способом измерения успеха был объем. Все смотрели только на это. А затем, я думаю, во время спонсируемого раунда у вас появились такие вещи, как .jobs, .mobi, .tel, Asia, я думаю, ситуация начала меняться. И люди начали понимать и признавать, что есть и другие показатели успеха, а не только размер зоны. И затем, я думаю, что с появлением новых gTLD стало ясно, что существуют всевозможные другие способы определения успешного TLD. Мне всегда нравится смотреть на релевантность, использование, верно? Так что если у вас есть TLD .photography, и у вас есть определенный процент фотографов, которые используют его, есть живые сайты, всевозможные различные вещи. Так что это определенно была своего рода эволюция ICANN и отрасли, которая позволила взглянуть на вещи иначе, чем 20 лет назад.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, Мэтт, .photography — тоже интересный пример. И вы напомнили мне, когда упомянули об этом: старое эмпирическое правило гласило, что доменные имена всегда должны быть короткими, вам нужно как можно более короткое имя, как можно более короткое расширение, а затем появилась .photography, и все подумали, ну, это очень длинно, никто не захочет использовать это. И особенно потому, что это были конкурентные, более короткие расширения, такие как .photo. Тем не менее, профессиональные фотографы устремились к .photography, потому что в действительности это был более короткий вариант, потому что большинство из них были JoeSmithphotography.com, и они могли стать JoeSmith.photography, что на самом деле короче, прямее и содержательнее. Так что это была интересная вещь, которая, я думаю, удивила многих людей, в том числе и меня. Стейси, говорите.

СТЕЙСИ КИНГ:

Это может быть немного спорным, я буду говорить как юрист и скажу, что это абсолютно личное мнение, не связанное ни с одним из моих работодателей в прошлом или будущем. Я думаю, что одна из проблем, когда вы рассматриваете альтернативные варианты использования TLD, сводится к тому, что система построена так, как она работала до появления TLD. И многие правила были приняты еще в те времена, когда у вас была только Network

Solutions. И вопрос в том, как добиться некоторой конкуренции с регистраторами.

Я думаю, что по мере продвижения вперед, когда появляются все эти новые TLD и регистратуры обязаны использовать регистраторов для распространения своих доменных имен, но регистраторы не хотят подписываться на что-то, что не будет соответствовать объему продаж и низкой стоимости, вы действительно препятствуете любому альтернативному использованию. Там происходит столкновение, потому что присутствует ограничение. И мы знаем некоторые TLD, которые пытались действовать совсем по-другому, и буквально не смогли заставить ни одного регистратора подписаться. И пока у вас есть этот процесс, объем продаж доменных имен будет [показателем] успеха, потому что именно так составляются контракты и именно так устроен весь рынок.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Спасибо, Стейси. Вы сказали именно то, что хотел сказать я. По крайней мере, в том смысле, что сегодня у нас все еще есть регистраторы, которые хотят взимать с нас минимальную плату, я говорю как оператор регистратуры .film, потому что наш объем недостаточен. И хотя, например, наша оптовая ставка значительно выше, чем для .com, они зарабатывают в 10 раз больше, чем на имени .film. И когда я заговорил об этом, это не вошло в уравнение для рассмотрения того, что они делают.

Поэтому единственный показатель, на который они смотрели — давайте пройдемся по нашим регистратурам, которые мы сейчас поддерживаем, и выясним, какие из них мы хотим продолжать поддерживать. Они используют объем как основной показатель. Так что это наследие сохранилось и по сей день. Но я понимаю вашу точку зрения, у них есть бизнес, который нужно вести.

Здесь важен компонент регистратора. И поскольку мы потенциально смотрим на горизонт, то, безусловно, кто-то из тех, кто планирует подать заявку в надежде получить TLD, должен подумать о том, как вы распространяете товар, и как... потому что сейчас мир распространения совсем другой, особенно с учетом консолидации, которая продолжает происходить. И позже все будет по-другому. Поэтому одним из ключевых выводов здесь, я думаю, будет распространение и продажа ваших доменных имен, в зависимости от вашей бизнес-модели, хорошо подумайте об этом.

ДЖЕФФРИ САСС:

Отличное замечание, Адриан. Я думаю, что для новых кандидатов в предстоящем раунде или раундах очень важно заранее знать, как вы собираетесь измерять успех вашего бизнеса и какова ваша цель, а не просто пойти и войти в него.

Рэй, я хотел спросить вас, это обсуждение о регистраторах, вы являетесь регистратурой, которая решил также действовать как регистратор. Это было сделано для того, чтобы решить некоторые

проблемы, о которых говорила Стейси, и дать себе больше возможностей для инноваций?

РЭЙ КИНГ:

Я думаю, что все могло быть немного более обыденно, а именно: когда вы продаете доменное имя, в этом участвуют регистратура и регистратор. Но, как правило, конечный пользователь взаимодействует только с регистратором. Но теперь, если вы управляете небольшим нишевым TLD, как мы, .Wiki, .inc, .design, на самом деле трудно привлечь внимание регистраторов, когда вы хотите пойти на выставку, где будет 500 человек, и говорите: «Эй, мы могли бы продать 50 имен».

Вы не можете заставить регистратора сказать: «Хорошо, я разделю расходы, мы сделаем стенд, мы сделаем графику, мы сделаем коды купонов на день выставки». Это большая работа. И это также сбивает с толку покупателей. Потому что я знаю, как я уже сказал, мы с Эндрю были на многих выставках вместе, представляя имена. И когда вы объясняете им, что такое новый TLD, они говорят, что наконец-то поняли это. И тогда вы говорите: «О, но тогда вы должны...» — «Не мы, вы должны пойти к регистратору, чтобы купить его». Это как «О, это другая компания. Это слишком сложно».

Поэтому мы сказали, что нам нужен собственный регистратор, где мы можем просто подать заявку. Вот одна концепция, новый TLD,

нажмите одну кнопку, введите свой контакт и номер кредитной карты, и бум! — он ваш. И именно поэтому мы основали Porkbun. После этого мы поняли, что должны заниматься и другими вещами, такими как электронная почта и хостинг, и постепенно превратились в настоящего регистратора. Но это хорошо сработало для нас.

И нам нравится использовать Porkbun, чтобы помочь другим регистраторам новых TLD выйти на рынок и попытаться сделать этот процесс как можно более простым. Поэтому установите код купона, вы собираетесь на выставку, мне нужна скидка 50% на следующие три дня. Мы хотим сделать все это максимально простым и автоматизированным, потому что отслеживание всего вручную, отправка счетов от регистратора к регистратору — это просто кошмар, если это не автоматизировано.

ДЖЕФФРИ САСС:

Это также дало вам возможность иметь прямые отношения с конечным потребителем, которые существующая система распределения очень затрудняет для оператора регистратуры. У нас нет такого доступа непосредственно к владельцам доменов. Технически они являются клиентами регистратора, у которого они зарегистрировали домен. И это сложно, и это интересно, потому что другие отрасли сталкивались и сталкиваются с этим, если посмотреть на музыкальную индустрию и на то, как она изменилась благодаря тому, что звукозаписывающие лейблы и

даже создатели контента теперь могут иметь прямую связь с конечным потребителем, тогда как в течение многих лет такова была модель распространения, и звукозаписывающие лейблы, их клиентами были оптовики, дистрибьюторы, а не люди, слушающие музыку. Так что, возможно, у нас есть возможность установить более тесные отношения в качестве регистратур.

РЭЙ КИНГ:

Я думаю, это необходимо, если вы управляете нишевым TLD, потому что вы будете гораздо больше заботиться о том, чтобы найти основателя, который использует ваш TLD фантастическим образом. И это странно, потому что отрасль была разделена на регистратуры и регистраторов. А теперь это еще больше сблизило их. Это не значит, что все остальные регистраторы не сыграли удивительно большую роль, помогая нам в продвижении наших TLD, я просто хочу сказать, что иногда это сложнее, когда у вас небольшие события, и вы хотите иметь возможность действовать быстро. Просто трудно, когда две компании работают вместе, а потом пытаются завлечь одного потребителя. Это совсем не выгодно экономически.

Я хочу вернуться назад, и на самом деле, когда вы, ребята, говорили о .photography, я просто подумал — о, я должен что-то сказать, потому что мы были одними из двух претендентов на .photography, и я люблю фотографию, поэтому мы и подали заявку в первую очередь. И я подумал: о, Боже, оно длинное. Вообще-то,

[Колин] говорил мне, что оно длинное, а я не знаю. И мы просто выжидали. Мы оказались на самом первом частном аукционе и проиграли его Donuts. И это был своего рода источник боли, потому что потом, оно «выстрелило» и вроде как сразу же имело некоторый успех. Я подумал, что это своего рода веха для программы TLD, потому что 11-буквенная строка, как вы сказали, это просто такое наглядное доказательство программы New gTLD и того, как она должна работать для индустрии, которую я люблю, для небольших профессионалов, для фотопрактики, я думаю, это фантастика.

Кроме того, я думаю, что ценообразование также имеет огромное значение. И это было то, с чем мы очень упорно боролись. Потому что в прошлом большинство имен имели схожую цену в 10 долларов. И в новом мире теперь есть очень дешевые имена, а есть очень дорогие. И, как говорил Адриан — как определяется успех? Я думаю, что это очень сильно изменило ситуацию в отрасли, и, наверное, когда я оглядываюсь назад и вспоминаю, что было самым сложным при запуске, я думаю, что ценообразование, выяснение этого вопроса. Я даже не уверен, что мы это выяснили. Но выяснение и попытка перейти от мышления доменщика к мышлению оператора TLD были очень важны. И, конечно же, маркетинг, о котором мы только что говорили.

ДЖЕФФРИ САСС:

Отлично. Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ:

Уда, система регистраторов в ее нынешнем виде является фантастической для большинства TLD. Это работает хорошо. Это система, которая настроена и работает очень хорошо. Но когда вы переходите к одному из пунктов программы новых TLD, а это некоторые инновационные новые TLD, как мы собираемся использовать их по-другому? Сохраняя эту систему, вы как бы ограничиваете инновации, но только в рамках той же модели и того же способа, который мы использовали.

И я смотрю на такие TLD, как .wed, в которых я не участвовала, но наблюдая за ними, я подумала, что .wed, их первоначальная идея была фантастической, правда? Вы продаете доменное имя паре, которая собирается пожениться. Вместе с ней приходит информация о флористах, услугами которых вы можете воспользоваться, оркестрах, которые вы можете пригласить, местах проведения свадьбы, а через два года цена на доменное имя резко возрастает, отчасти потому, что они хотят, чтобы кто-то другой мог получить доменное имя для их свадьбы, если это их имя, и вы могли бы архивировать свои материалы, свои альбомы, все эти вещи.

Они действительно не могли запуститься, потому что регистраторы просто говорили: «Нет, мы не будем регистрировать имя, которое, во-первых, требует от нас распространения информации, а во-вторых, нам будет невыгодно его продлевать».

Никто не будет продлевать его». И у этого бизнеса есть множество причин, по которым он мог или не мог работать, но они просто не смогли пройти через всю бюрократию и противодействие со стороны общества. Поэтому, пока мы не решим некоторые из этих проблем реальным образом, я думаю, вам будет очень трудно увидеть, как TLD действительно пытаются сделать что-то другое.

МЭТТ СЕРЛИН:

Да. Отличное замечание, Стейси. И я просто скажу, что мы могли бы потратить 90 минут только на обсуждение ценообразования, маркетинга и всего остального, потому что так много всего нужно было учесть, когда эти TLD запускались и, честно говоря, когда они продолжают запускаться. Мы все еще запускаем новые gTLD из этого раунда.

Но я хотел бы вернуться назад, чтобы не тратить время попусту, но поскольку мы говорили о личных событиях, я скажу, что mattserlin.photography — это единственный новый gTLD, которым я когда-либо владел. В прошлой жизни я был профессиональным фотожурналистом. И когда я в конце концов уйду из доменной индустрии и буду жить на пенсии где-нибудь на пляже, у меня будет свой небольшой бизнес, созданный вокруг моего фотографического домена. Вот так.

ДЖЕФФРИ САСС: Отлично, Мэтт. Продолжая это понятие инноваций, даже понимая проблемы, Стейси, которые вы четко определили, каковы некоторые инновации, которые бросились вам в глаза, которые вы все видели и считали действительно успешными для инноваций в этом пространстве, что-нибудь приходит на ум?

РЭЙ КИНГ: Система Digital Archery.

АДРИАН КИНДЕРИС: Пока вы не сказали «успешные», я хотел сказать «инновационные», мы не обсудили одну вещь — внедрение IDN. Это был значительный момент для глобального вовлечения Интернета в плане возможности делать это на родном языке. И во многих случаях это не признается в отношении введения новых gTLD.

И я знаю, что для белого австралийского англоговорящего мужчины, наверное, не совсем уместно говорить об этом. Но я думаю, что в принципе это было хорошо внедрено. Я не знаю, что это обязательно касается принимаемых операций, я думаю, что если бы я критиковал ICANN, возможно, можно было бы проделать больше работы в отношении всеобщей осведомленности, а затем универсального принятия. И я знаю, что, когда мы создавали ассоциацию доменных имен, это было на первом плане.

Поэтому, когда мы говорим об инновациях, я не хотел заходить слишком далеко, не забывайте, что самой инновационной, по определению, частью программы New gTLD было введение или возможность регистрации TLD в наборах символов, отличных от ASCII.

И имея первое делегированное имя в .shabaka, которое является арабским доменом верхнего уровня, или использует арабскую письменность, мы не добились успеха, которого хотели. Мы думали, что быть первыми даст нам большой толчок, поможет, что пресса — надо сказать, когда мы были первой делегацией в корневой зоне — в прессе было много материалов. Но после этого мы просто не увидели такого роста, на который рассчитывали.

И потому ли это, что тем, кто будет использовать TLD и регистрировать домен второго уровня, удобнее или практичнее использовать ASCII, возможно, другие могут высказать свое мнение. Но да, я бы сказал, что .shabaka стала провалом программы New gTLD. Возможно, мы не получили того толчка, который нам необходим, но справедливости ради стоит отметить, что существует ряд факторов.

Но да, раз уж мы говорим об инновациях, IDN, были ли они успешными инновациями — я бы сказал, что нет.

ДЖЕФФРИ САСС: Да, но вы правы, говоря о том, что IDN являются определенно инновационными. За это я бы хотел поблагодарить вас отдельно. Рау, у вас поднята рука.

РЭЙ КИНГ: Я думаю, что одна из приятных вещей заключается в том, что, когда вы запускаете новый TLD, вы можете устанавливать правила, в рамках руководящих принципов, и с .gay мы сделали две вещи, которые я считаю замечательными. Один из них заключается в том, что мы отдаем 20% доходов от новых регистраций на нужды ЛГБТК+. И второе — это программа защиты прав геев, в рамках которой мы будем удалять сайты, которые, по нашему мнению, наносят вред сообществу в любом количестве, либо проактивно, если это очевидно, либо если нам об этом сообщили, и это позволит нам создать это новое пространство таким образом, чтобы мы могли быть уверены, что если вы обращаетесь к имени, которое заканчивается на .gay, то оно будет полезным и позитивным для сообщества. И вы не можете идти назад, у вас есть такая возможность только при запуске новых TLD. Вы не можете изменить правила после этого. И я думаю, что это очень хорошая возможность, и я очень рад этому.

ДЖЕФФРИ САСС: Лорна, говорите.

ЛОРНА ГРАДДЕН:

Не совсем инновационное использование, но новая группа TLD, появившаяся на рынке в 2012 году, которая лично мне нравится, — это городские TLD. И я думаю, что они принесли людям огромную пользу. Я знаю, что лично мне нравится все, что имеет адрес .London, потому что я знаю, что это будет абсолютно актуально для меня. И я знаю, где я его найду. Имя .Berlin было очень успешным. Так что это не инновация, но раньше этого не было. И я думаю, что мы извлекли из этого пользу.

Я знаю по крайней мере одно имя типа «бренд», которое используется для внутренней технической поддержки сети. Сейчас, конечно, это можно сделать с помощью .com. Но мне нравится идея, что они используют «бренд», чтобы делать это в своем собственном пространстве. Это дает им чувство безопасности, и они могут создавать новые домены для него, если им это нужно, они могут делать это на лету для различных целей, которые у них есть. Вот несколько моих любимых инновационных способов применения.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, Лорна, я так рад, что вы затронули тему гео, а также понятие релевантности, верно? Эти географические расширения добавляют непосредственный контекст и релевантность всему, что вы помещаете слева от точек. Прекрасно. Спасибо. Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ:

Я немного не соглашусь с Адрианом в том, что IDN были инновационными, но провальными. На самом деле я считаю, что IDN были очень успешной инновацией. И я думаю, что во многих случаях легко забыть, что инновации могут быть очень долгим путем к конечной точке. Универсальное принятие — это огромная проблема с идентификаторами, как и со всеми TLD — убедиться, что ваш TLD действительно распознается другими системами. Но определенно с IDN. Таким образом, вы можете получить доменное имя, вы можете использовать его в регионе, который распознает этот набор символов. Но когда вы пытаетесь отправить письмо другому провайдеру электронной почты, который не распознает этот IDN, вот тут-то и начинаются проблемы, или вы пытаетесь ввести его в банковскую систему в качестве адреса электронной почты, а они его не распознают.

Таким образом, это возвращает нас к тому, что для этих инновационных видов использования TLD, выходящих за рамки: «О, но мы продаем доменные имена, а они используются в таких-то объемах», осуществляется продажа доменных имен IDN и люди начинают их использовать, заставляет эту цепочку измениться, но это займет очень много времени.

Так же обстоят дела с доменами «.бренд». Люди думают, что вы получаете «.бренд», начинаете использовать его как свой основной сайт, свое основное присутствие, возможно, передаете его своим дистрибьюторам. Но во всех ваших внутренних системах

закодированы старые доменные имена. У партнеров есть — фактический процесс попытки перевода целой компании на новый TLD является масштабным мероприятием для компании и иногда может занять пять, десять лет, если у вас были эти системы в течение длительного времени. Поэтому я считаю, что это действительно инновационные решения, просто должно пройти некоторое время, чтобы цепная реакция пошла дальше.

Один из других TLD, который я назову так, как я его вижу, или, по крайней мере, как это было для меня, .art, который действительно был похож на ранний NFT. Типа давайте использовать доменное имя не для маркетинга, а в качестве цифрового сертификата, как, например, сертификат подлинности произведения искусства. Есть также некоторые TLD, которые расширяются, и я знаю, что некоторые регистраторы также работают над этим, над криптокошельками и подобными вещами, где вы используете силу DNS и эти уникальные идентификаторы для альтернативных вещей. Это, опять же, не просто маркетинг.

ДЖЕФФРИ САСС:

Спасибо, Стейси. Адриан.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Спасибо. Возможно, Стейси, мое мнение должно было быть таким: я не знаю, хочу ли я назвать IDN историей успеха, потому что я думаю, что это преуменьшает ту работу, которую еще предстоит

сделать. И это то, чего я добиваюсь. Так что, знаете, я хочу похлопать его по спине. Их возможности на рынке не одинаковы. И пока они не добьются такого паритета, я думаю, что потенциально негативное осуждение может помочь в этом. Но я, конечно, понимаю вашу точку зрения.

Что касается гео, я считаю их действительно интересным введением в пространство имен, в сообщество, потому что они вызвали некоторую проблему вокруг структуры политики, потому что до этого времени у вас были ccTLD, которые шли и садились в этой комнате и проводили свои встречи, а затем gTLD шли и садились в этой комнате и проводили свои встречи.

И затем у вас были эти названия городов, которые чаще всего спонсировались или должны были спонсироваться либо местными правительствами, либо правительствами штатов, а в некоторых случаях даже федеральными правительствами. И вот внезапно их перетащили на другую сторону, они что, национальные домены? Где они живут?

И я обнаружил, что это было интересно, когда они начали играть, они играли по правилам gTLD, но их поддерживали правительства. И это был один из способов, с помощью которого ICANN пришлось внедрять инновации. Как я уже сказал, отойдя на некоторое время от индустрии, я не могу комментировать, насколько успешно это произошло. Но я видел, что это фактически создавало новую

опору, которую формировали гео-TLD и которая не вписывалась в форму политического сообщества ICANN [неразборчиво].

МЭТТ СЕРЛИН:

Все высказали отличные соображения. Я просто хотел добавить к тому, что Стейси сказала по поводу «.бренд», поскольку это то пространство, в котором я играл. 10 лет назад, когда мы вели эти разговоры, они буквально звучали так: «Хорошо, мы собираемся перейти с нашего корпоративного имени.com на, например, .home.tld.brand, так? Так что это было... и вы получали этих технических директоров, которые смотрели на все необходимые изменения инфраструктуры, и, честно говоря, это просто пугало их до смерти.

И они все равно подавали заявку, лишь бы получить его. И затем, я думаю, со временем мы увидели, что многие домены типа «.бренд» придумали множество других способов воздействия на свои TLD, будь то маркетинговая кампания, «.бренд» для конкретного шоу, все что угодно. Очень немногие «.бренд» действительно использовались для перехода со своего основного сайта.

Некоторые из них сделали это, но Стейси права, это дело 10, 20 и более лет. Я думаю, что наблюдать за тем, как появляются новые и креативные способы использования доменов «.бренд» или любого TLD, было очень интересно. Другой момент — просто потому, что некоторые люди называли конкретные имена, и одно я считаю,

безусловно, инновационным — .new. Таким образом, доменное имя .new дает вам право на использование, ориентированное на конкретные действия, будь то электронная таблица, аккаунт, который вы создаете, услуга. Я думаю, что именно в этом направлении мы наблюдаем некоторые инновации.

ДЖЕФФРИ САСС:

Да, Мэтт, я согласен насчет .new. Хорошо, что вы об этом вспомнили, я забыл об этом. Но я действительно использовал его множество раз, чтобы открыть новый документ или что-то еще. Google проделал хорошую работу в этом направлении. И это тоже интересно: Рэй уже в самом начале отметил, что участие крупных игроков, Amazon и Google, в этой программе помогло подтвердить нашу правоту, когда мы разговаривали с людьми, когда мы подали заявку и сказали, что мы делаем, они смотрели на нас как на сумасшедших, типа, что такое домен верхнего уровня? О чем вы говорите? Когда вы можете повернуться и сказать им: «Ну, Google подал заявку на столько-то, Amazon участвует», и вдруг они говорят: «О, хорошо», и они подумали, что мы наконец-то делаем что-то стоящее. Поэтому приятно видеть, что некоторые крупные компании не только участвовали, но и внедряли инновации, как вы говорите. Так что спасибо, что затронули эту тему.

У нас осталось около 10 минут до конца заседания. Так что вот наш последний шанс поделиться замечательными историями. По мере приближения к концу было бы интересно поразмышлять. Вот и

прошло 10 лет. Как вы к этому относитесь? Что вы думаете о том, как все прошло, оглядываясь назад, на 10 лет назад? И в то же время, если бы вам пришлось дать один совет тому, кто рассматривает возможность подать заявку на участие в следующем раунде, что бы это был за совет? И хотелось бы получить ответы на эти вопросы от каждого. Возможно, мы придем к началу часа. Кто хотел бы высказаться первым?

РЭЙ КИНГ:

Вообще-то я хочу начать с вопроса, Джефф. Я не знаю, правильный это протоколом или нет. Но вы всегда говорили о великом моменте «тверкинга», когда раньше никто не знал о gTLD, а потом все об этом узнали. И мне это представлялось затишьем перед бурей. Но мне интересно, считаете ли вы, что этот момент уже в прошлом или он наступит в будущем?

ДЖЕФФРИ САСС:

Да. Спасибо, Рэй. «Момент тверкинга», о котором говорит Рэй, произошел на заседании группы в 2013 году, я думаю, это было на конференции по трафику. Я участвовал в дискуссии с Риком Шварцем. И я сказал, что у индустрии еще не было своего «момента тверкинга», то есть когда никто не знал, что такое тверкинг, а потом Майли Сайрус выступила на одном из поздних ночных ток-шоу и упомянула тверкинг, и на следующий день все в стране

знали, что такое тверкинг. Так вот что я имел в виду, говоря о «моменте тверкинга».

И я бы сказал, Рэй, что у нас не было ничего такого, что можно было бы назвать «моментом тверкинга» в масштабах всей отрасли. По ходу дела у нас было несколько мелких недоработок. Я бы сказал, что для .club особенно, когда Деми Ловато органично запустила Lovato.club, это был хороший «момент тверкинга». Clubhouse в начале прошлого года стал для .club небольшим «моментом тверкинга». Я думаю, что нынешняя ситуация с криптовалютами и принятием многих домены XYZ, является для них своего рода «моментом тверкинга». Так что я думаю, что были небольшие всплески, которые были вызваны культурой, так же как тверкинг является предметом культуры. Но я не думаю, что произошел тот большой «момент тверкинга», на который я надеялся или ожидал тогда. Адриан.

АДРИАН КИНДЕРИС:

Я просто хотел немного дополнить. И, возможно, мне стоит спросить об этом своего психотерапевта. Но я просто хотел опросить всех присутствующих. Вы, ребята, все еще испытываете небольшой кайф, когда видите TLD в дикой природе, например, я буду в кино, и что-то произойдет с .movie, или я увижу .world на борту автобуса или что-то еще, я буквально сфотографирую это, как неудачник, я побегу по улице, чтобы сделать фото автобуса.

И да, это что-то вроде того, что по мере развития моей профессиональной карьеры никто вокруг меня не понимает, почему он так хихикает по поводу этого конкретного..? Так что да, я с любовью вспоминаю весь этот процесс, с любовью вспоминаю людей, с которыми мне довелось общаться, и до сих пор вспоминаю. И это было абсолютным счастьем — провести некоторое время с вами, друзья. Но самым ярким воспоминанием для меня, или самым ярким опытом, остается это. Я все еще волнуюсь. Независимо от того, чем я буду заниматься дальше, когда я увижу что-то, что находится за пределами .com или .au в моем мире, что-то, что является частью сферы новых gTLD, я все равно буду радоваться этому. И я думаю, что это очень позитивное воспоминание. Так что спасибо всем вам за предоставленную возможность.

ДЖЕФФРИ САСС:

Прекрасно! Спасибо, Адриан. Стейси.

СТЕЙСИ КИНГ:

На ваш вопрос о том, был ли это успех? И что бы мы тогда посоветовали людям? Мне трудно сказать, был или не был этот процесс успешным. Но, оглядываясь назад, я думаю, что должна была бы сказать «да», по той же причине, что изменения очень трудны и требуют очень много времени. И это был невероятный процесс изменений, который, очевидно, потребует нескольких

итераций и доработки по мере прихода новых игроков и сохранения существующих. Так что да, я думаю, что в целом это был успешный процесс. За этим стояло много головной боли. Но я думаю, что это часть более длительного процесса.

Что касается советов, я бы посоветовала всем, кто хочет подать заявку на новый TLD, подавать ее потому, что у вас есть на это причина, у вас есть какая-то цель для этого TLD. Не подавайте заявку, если вы думаете, что сможете принять участие в аукционе и заработать на этом деньги, потому что я думаю, что это немного изменит восприятие этих аукционов.

И я бы также сказала, что наличие представления о том, почему вы хотите его использовать и что потребуется для его запуска, на самом деле поможет продвижению сообщества к успеху. Возможно, мы хотим получить «.бренд». Мы не знаем, почему мы хотим защитить наш бренд. И у нас есть индивидуальные применения. Но обязательно с каким-то замыслом.

Для тех из вас, кто хочет сделать что-то совсем другое, пожалуйста, делайте. Это огромная головная боль — пытаться продвигать что-то в этом сообществе. Но это абсолютно необходимо. И именно так мы добьемся перемен во всех сферах. Спасибо.

ЛОРНА ГРАДДЕН:

Оглядываясь назад, можно ли сказать, что это был успех? Да, это был успех, как бы вопреки самому себе. Было множество проблем.

Но мы их преодолели. И я бы сказала, глядя на будущие раунды — не пытайтесь сделать все идеально. Этот процесс никогда не будет идеальным. А как мы все знаем, лучшее — враг хорошего. И для кандидатов, основываясь на словах Адриана и Стейси о том, что у вас есть свое видение, своя цель, к которой вы стремитесь, да.

Создайте правильную команду, привлечите заинтересованные стороны. Потому что для доменов «бренд» иногда было достаточно одного или двух одиноких голосов, несущих факел их «бренд». И если вы сможете собрать более широкую команду заинтересованных лиц, у вас будет больше шансов на успех и долголетие.

МЭТТ СЕРЛИН:

Опять же, все высказали отличные мысли. И я также скажу, что мы шестеро получили возможность появиться на этой конференции в Zoom, но были сотни, если не тысячи других людей, у которых был очень похожий опыт. Так что взывайте ко всем членам сообщества, которые участвовали в этом 10 лет назад.

Был ли это успех? Да, конечно. В конце концов, мы не сломали Интернет. И помните, было множество разговоров о масштабировании корневой зоны и о том, сколько TLD может поддерживать корень. Мы не сломали Интернет. И я думаю, что для меня это был своего рода порог.

К высказыванию Адриана: вчера я ехал в машине, и на бампере была наклейка с именем .salon. И это вызвало у меня улыбку. И я подумал: как вовремя, я не думаю, что когда-либо видел домен .salon в реальной жизни. Это было прекрасно. Думаю, мы все хихикаем и гордимся этим.

И теперь советы людям в следующем раунде: я думаю, у людей были отличные замечания. Мой обобщающий комментарий — будьте гибкими, очень гибкими. Какие бы сроки вы ни считали своими этапами, просто поймите, что они будут меняться со временем и как бы приливать и отливать. Но спасибо, это было здорово.

РЭЙ КИНГ:

К высказыванию Адриана: я провожу достаточно много времени в Нью-Йорке, и мне просто нравится видеть имена .NYC везде, где я бываю. Для меня это является доказательством того, что новые TLD в конце концов войдут в обиход.

А доменные имена, насколько я помню, были введены для того, чтобы людям не приходилось запоминать IP-адреса. И тот факт, что теперь мы можем использовать часть TLD для передачи смысла, просто фантастика. Со всеми имеющимися у нас TLD нам предстоит сделать очень много. Я полагаю, что в следующем раунде их будет еще больше. Но это и есть цель доменного имени. И это такая ценная недвижимость.

Итак, на мой взгляд, была ли программа успешной? Абсолютно. Потому что мы действительно привнесли в доменное имя гораздо больше смысла. И как люди, занимающиеся доменами скажем:, доменное имя — это та часть адреса, которую вы, как потребитель или малый бизнес, можете контролировать и не зависеть от других платформ. И я думаю, что мы дали такую возможность почти всем в Интернете. Так что я думаю, что это абсолютно огромный успех. Лично для меня это было удивительное путешествие. Я бы не променял его ни на что. И я думаю, что привнесение чего-то нового в мир — это действительно полезный опыт. И мой единственный совет — я думаю, что Стейси сказала то же самое. Любите свой TLD, и это не будет казаться работой.

ДЖЕФФРИ САСС:

Отлично, Рэй. Большое спасибо всем. Это была замечательная беседа. И я должен сказать, что когда вы говорите с владельцем домена, с тем, кто зарегистрировал одно из этих расширений, Мэтт, если бы вы остановили машину и спросили того человека с наклейкой на бампере, я гарантирую, что он сказал бы вам, как он рад, что у него есть это имя — .salon, и как оно заставляет его чувствовать себя особенным и делает его бизнес и его присутствие в Интернете особенным.

И я думаю, что это действительно говорит об успехе этой программы в том, что мы думали — те из нас, кто был внутри, — что каждый раз, когда кто-то регистрирует новый TLD, он будет

прыгать и кричать с вершины горы: «Эй, я только что зарегистрировал .club!». Но этого не произошло, потому что с их точки зрения они просто регистрируют нужный им домен. И это все. Они не регистрируют новый TLD, они не регистрируют что-то необычное. Они регистрируют имя, которое им подходит. И они счастливы, а если они счастливы, то и мы все должны быть счастливы.

Это была фантастическая дискуссия. Как сказал Мэтт, спасибо всем, кто находится здесь и слушает удаленно. Спасибо Адриану, Стейси, Лорне, Мэтту и Рэю за то, что провели эти полтора часа, делясь своими историями. У каждого присутствующего и у каждого удаленного участника есть масса историй. Надеюсь, скоро мы сможем обсудить их вместе, лично.

Я хочу поблагодарить всех за это. Я хочу передать слово Мартину, чтобы он завершил наш разговор. И спасибо, что предоставили мне возможность присоединиться к вам на этом заседании.

МАРТИН САТТОН:

Это было фантастично. Большое спасибо всем участникам дискуссии. Это было познавательно, очень интересно и очень весело, просто вспоминать некоторые вещи, которые мы пережили за последние 10 лет. Было бы здорово на определенном этапе вернуть эти разговоры в бары, где обсуждают конференции ICANN. И я надеюсь, что это не за горами.

И поздравляю всех участников дискуссии, всех, кто участвовал в этом путешествии. Это было феноменально. И я с нетерпением жду следующих 10 лет и того, что мы сможем увидеть в мире новых gTLD.

Спасибо, что присоединились к нам. Это было замечательно. Большое спасибо и желаю вам прекрасно провести остаток дня.

[КОНЕЦ СТЕНОГРАММЫ]