

《時代》與《新聞周刊》的行動是同時進行的,雙方在毫不知曉對手決定的情況下採取行動。

假如兩本雜誌用了同一條新聞做封面故事,那麼感興趣的買主就會平分兩組。

假如《新聞周刊》採用愛滋病新藥做為封面故事,《時代》採用「國會預算問題」得到全部對國會問題感興趣的讀者 30%;假如《時代》採用「愛滋病新藥」,就會平分讀者 35%。因此「愛滋病新藥」為《時代》帶來的收入就會超過「國會預算」問題。

假如《新聞周刊》採用「國會預算」問題,那麼,《時代》採用同樣的故事,得到一半的讀者,15%;假如《時代》採用「愛滋病新藥」,會得到全部關注愛滋病的讀者,70%。第二方案為《時代》帶來更大的收入。

假設顧客永遠傾向於選擇價格較低的雜誌,且在雜誌價格相同的時候兩種雜誌各得一半讀者。雜誌定價三美元時,讀者總數是五百萬;雜誌價格降到二美元,讀者總數將升到八百萬。這時,你可以輕易算出《時代》在四種可能出現的價格組合裏將會獲得多少利潤,即如果你們都是三美元,利潤都是五百萬;一方降價至二美元,獨得八百萬,另一方分文不得;如果雙方都降,每一方利潤都是四百萬。

《時代》的優勢策略是定價二美元《新聞周刊》也是。《時代》採用這個優勢策略可能得到的最壞結果是盈利四百萬美元。但是,採用另外一個策略可能得到的最佳結果將超過這一數字,達到五百萬美元。問題是比較這兩個數字毫無意義。五百萬美元的數字是在兩本雜誌同時定價三美元的時候出現的;不過,假如這時《時代》把價格降到二美元,利潤還會更高,達到八百萬美元。