

ANG UNANG TANGGAPAN NG MARKETING

ANG UNANG TANGGAPAN NG MARKETING

Labindalawang Mangingisda, Walang Harvard

Ang Babae ang tunay na nagturo sa atin kung paano magbenta. Ang unang bagay ay maglagay ng tatlong piraso sa katawan. Pantalón, amerikana at kurbata ng panahong iyon. At, higit sa lahat, malinis. Kaaya-ayang tingnan at ahit na ahit. At doon, walang duda: kumuha sila ng batong mahusay ang talas at tinawag itong GILLETTE. Agad na nanigas ang lalaki. Naramdaman niyang pinagtaksilan siya ng pangalang ito. Marahil isang di-kilalang kasintahan. Ngunit siya, sa kanyang kahinahunan, ay pinanatag ito at nagsabi: ito ang pangalan ng isang darating, at hindi siya kailanman gagawa ng kasaysayan, dahil siya ang magiging kasaysayan. Ang hindi alam ng sinuman ay makakasama niya ang isang magkakaroon ng tapang na isalaysay ito. Pagkatapos ay agad siyang nakatagpo ng kapayapaan. Hindi siya isang pigurang dapat paniwalaan. Siya ay kapani-paniwala. Siya ang pinagmulan. At isang araw ay isinilang ang pangalang ina. Napakaraming ingay ang ginawa ng kanyang mga anak sa mundo sa loob ng mga milenyong ito, at iilan lamang ang tunay na nagtagumpay. Ngunit siya ang tunay na publisista. Ang di-mapagkakamalang midyum sa loob ng isang direksiyong hindi matutularan. At ang lahat ng benta ay nagmula lamang sa iisang penomenong ito: ang babae. Marami ang nagtanong sa akin sa paglipas ng mga taon kung ano ang pinakamabentang produkto sa mundo. Wala akong duda. Ang salita. Ang halimbawa nito ay isang katrabaho mula dalawang libong taon na ang nakalilipas. Isinponsor ng kanyang ina, nagsimula siya mula sa isang kuwadra, at nang maglaon, nang maging ganap na siyang lalaki, iniwan niya ang kanyang

tahanan at nilibot ang mundo na nakabalabal ng asul, ahit na ahit.

Ngunit pinili ng sine na palagi siyang ilarawan na nakabalabal ng puti, may balbas na katamtaman ang kapal, upang hindi makapagbigay ng libreng patalastas sa Gillette at sa logo nito. Maging ang labindalawa niyang katrabaho, na kinuha niya sa kanyang unang tanggapan ng marketing, ay hindi mga nagtapos sa Harvard. Kakaunti ang pinag-aralan nilang lahat. Ngunit agad niyang naunawaan ang isang bagay: ang mahusay na tindero ay dapat magbenta ng ideya bago ang produkto, at magbigay ng pakiramdam na libre ito, upang bumaba ang depensang imyun at pang-ekonomiya at kusang sumunod ang lahat ng iba pa. Ang labindalawang mangingisdang ito ay pawang ahit na ahit din. Iisang produkto ang ginagamit nilang lahat, na may natatanging katangiang hindi kailanman naubusan ng talas, at pinapalitan lamang kapag kailangan ng ina na ahitin ang kanyang mga binti. Ngunit dahil sa hindi pagpapatalastas na ito, sa kasong ito rin ay inilarawan silang lahat ng sine na may balbas. Nagpakahirap akong siyasatin kung bakit ito ginawa ng mga Ma'ors, at may lumabas na baliw na kuwento mula rito na gusto kong ikuwento sa inyo. Ang mga samahang pangkalakalan na kumakatawan sa buhok — mga barbero, mangungulot, mga beautician — ay nagpakita ng malalim na pangamba para sa kanilang mga negosyo. Kung naglagay sila, sa pelikula tungkol sa katrabaho mula dalawang libong taon na ang nakalilipas, ng talim ng Gillette, o kaya ay ahit na ahit ang lahat, hindi na sana nila naipagtanggol ang kanilang mga posisyon, at matatagpuan sana nila ang sarili nilang walang trabaho. Isipin mo kung isang araw ay wala nang mga taong may sakit. Ano ang gagawin ng mga doktor, ospital, kumpanya ng gamot at parmasya? Baka magtrabaho silang lahat sa Gillette, at matutunan kung ano ang kayang gawin ng isang talim, kapag tiningnan mula sa mas maraming anggulo.

Ferdinando

2026 Ferdinando Frega — Nando the Scribe. Nakalaan ang Lahat ng
Karapatan. Gillettenarrative.com

Ferdinando Frega — BLADEFREGA · GilletteNarrative · gillettenarrative.com/gillettevaticano/