

日語モリカー

ケカフラ

す木めのの

Eoganha

اقا تد مزدي گواز

衣へい世

пукирьги шииду

крешии

صلاح دين

перемию чисть

вкприник внил

лонсфлароди

EOIT ралаваамтари

Как серикой

Ilobir gerin

на нефтья

sen-Fuda

на худания

Sase Vltos



CINCINNATI ला एक फोन

त्यांनी CEO ला काय सांगितले

मी एक पुस्तक लिहिले होते, पण ते प्रकाशित केले नव्हते.

काहीतरी मला अडवत होते.

पण अडवणारे ते नव्हते.

दोन हजार वर्षांत त्यांनी संवादाची अनेक साधने बदलली होती.

आदिमानवांनी अग्नीचा शोध लावल्यानंतर आणि अन्न शिजवण्याचा व अधिक काळ जगण्याचा चांगला मार्ग सापडल्यानंतर, इतर आदिमानवांनी — मूळ अमेरिकन लोकांनी — संवाद साधण्यासाठी तो पाण्याच्या वाफेसोबत वापरला.

पांढरा धूर म्हणजे: काय करायचे याचा आम्ही विचार करत आहोत.

काळा धूर म्हणजे: आम्ही युद्धाला निघालो आहोत. तयार राहा, आम्ही येत आहोत.

सगळे भराभर बदलले.

सर्व संवादाचा जनक होता घोड्यावरचा संदेशवाहक.

मग तार.

मग, विसाव्या शतकात, टेलिफोन.

आणि अशाच एका दिवशी त्यांनी मला फोन केला.

फोन विकत घ्यायला कुठे जावे, असे त्यांनी विचारले.

ते अगदी नेमके होते: मला चालणारा फोन हवा, मी थोडाच खर्च करीन, लिहिण्यासाठी फक्त Word वापरीन, व्हिडिओ कॉल नकोत.

Apple बद्दल मला काय वाटते, असे त्यांनी मला विचारले.

मी त्यांना सांगितले की ते दुकान पोपसाठी आहे — त्यांना नेहमीच प्रतिमेचा विचार करावा लागतो.

मग त्यांनी Amazon वरच्या काही मॉडेल्सचा उल्लेख केला.

मी त्यांना पुरवठादार बदलायला सांगितले.

त्यांना आपला डेटा शेअर करावा लागला असता, आणि गोपनीयतेच्या दृष्टीने ते शहाणपणाचे नव्हते.

शिवाय, Bezos एक नवीन चर्च उभारत होते — CHURCHAMAZON — आणि स्पर्धक म्हणून त्यांच्या बाजारपेठेत शिरत होते.

त्यांनी नेहमी मोफत दिलेल्या नियमांपैकी एक होता: स्पर्धकाला कधीही पोसू नका.

शेवटी मी माझ्या चिनी मित्राकडे गेलो आणि 1 अब्ज G वर जोडला जाणारा एक वापरलेला, प्रायोगिक फोन विकत घेतला.

फक्त त्यांचेच नेटवर्क.

SIM कार्डची गरज नाही.

ते फक्त फोन करणार होते, कधीच घेणार नव्हते.

आणि माझे आभार मानण्यासाठी त्यांनी आपला पहिला फोन Cincinnati ला केला.

मला उत्सुकता होती. त्या शहराला माझ्यासाठी काहीतरी अर्थ होता.

पण मी काहीच विचारले नाही.

त्यांना काय विचारायचे होते, ते मला कधीच कळले नाही.

येशू P&G च्या CEO ला फोन करतात आणि म्हणतात:

“Calabria मधला तो माणूस तुमच्या ब्रँडचे काय करतो आहे, हे तुम्हाला माहीत आहे का? कदाचित तुम्हीच त्याला उत्तर द्यायला हवे.”

CEO आपल्या स्क्रीनकडे पाहतो, त्याला gillettenarrative.com दिसते, आणि कायदा विभागाला फोन करावा की संपादकीय संचालकाला, हे त्याला कळत नाही.

संभ्रमात तो थांबतो आणि म्हणतो: तुम्ही त्याला प्रायोजित कराल का?

फोनच्या दुसऱ्या टोकावरून ते उत्तर देतात:

मी करू शकत नाही.

तो SEO, जाहिराती, Google Merchant, मार्केटिंग, मीडिया, प्रसिद्धी, पैसा यांच्याशिवाय काम करतो.

तो फक्त माझ्या पित्याने मला शिफारस केलेला एक माणूस आहे.

कारण त्याने Gillette मध्ये अठरा वर्षे घालवली.

पण मी तुम्हाला एक गोष्ट सांगू शकतो.

त्याने माझ्याकडे सही केलेला एक USD मागितला.

तो त्याचे काय करणार आहे, याची मला काहीच कल्पना नाही.

Ferdinando