



GILLETTE CORPORATE MANAGEMENT

Ferdinando Frega — Nando the Scribe

RÊVEBERIYA PARGÎDANIYA GILLETTE

THE COMPANY · 07

Her kesê ku dest bi vê rêwîtiya pîşeyî dike, bi gelemperî tenê tiştek di serê wî de heye: kariyer, hêz û pere.

Ji bo gihîştina van armancan, mirov pir caran xwe, malbatên xwe û nirxên xwe bi navê xwedayekî tenê dikin qurban: AMBÎSYON.

Di vê hawîrdora pîşeyî de, mêr bi gelemperî hê jî xwedî avantaj in, lê jin pir caran neçar dimînin ku gelek zêdetir enerjî veberhênin da ku bigihîjin postên ku kêman caran di lûtkeyê de ne.

Tenê li pargîdanî, siyaset û gelek saziyên din binêre, ku tê de temsîliyeta jinan di postên rastîn ên hêzê de pir caran li dora 10% dimîne.

Bêyî ku em behsa ruhaniyet û olê jî bikin, jin pir caran rolên bingehîn û girîng digirin, lê kêman caran yê herî bibandor, gava ku dor tê ser biryardana pratîkî û hêzê.

Pêşketina kariyerê di dawiyê de hilkişîna nêrdewana hêzê ye, û sê qaîdeyên bingehîn hene ku her kes dizane:

- bêje ku divê lêçûn bêm kêmkirin;
- bêje ku tu razî yî;
- bêje ya ku mirov dixwazin bibihîzin.

Karê rastîn paşê tê, gava ku rol û sernavê nû hatin bidestxistin.

Di şirketên bazirganî de ku ez û bavê min lê dixebitîn, yê ku di kariyera xwe de pêş diketin hema hema her tim ji rêveberiya

markayê an ji marketingê dihatin. Mirovên ji firotanê, lojîstîkê, çavkaniyên mirovî an rêveberiyê bi gelemperî di siyê de diman. Ji bo bidestxistina rolên rêberiyê yên xuyatir, ew pir caran neçar diman ku derbasî şirketên biçûktir bibin, ku lê dikaribûn derkevin pêş û şopa xwe bihêlin.

Yên ku digihîştin lûtkeyê kêman caran hejmarên du yên bi awayekî awarte jêhatî li dora xwe kom dikirin.

Qaîde her tim heman bû: cîgirekî sînorkirî û beşdarekî xurt bihêle, lê tu carî ne kesek ku rojekê dikare ji kursiyê re bibe xetere.

Û gava yek dibû hejmara yek, stratejî bi gelemperî pêşbînîkirî bû.

- Pêşî, wan bernamayeke kêmkirina lêçûnan pêşkêşî parvedaran dikir. Taserûfên yekser bi wateya qezenca bilindtir û bihayê pişkê yê xurttir bûn.

- Paşê nirxandina planên reklam û marketingê dihat, li pey wê jî daxwazên veberhênanên nû yên ji bo zêdekirina dahat û qezencê.

- Di dawiyê de, gava lîstik baş di bin kontrolê de bû, ew derbasî moda desteserkirinê dibûn, şirket dikirîn û diketin bazarên nû ku tê de heman formul dikaribû dubare bibe.

Ev ew mekanîzma ye ku pir caran ji aliyê kesên ku ji bo rêberiya Lijneyekê tene destnîşankirin ve tê bikaranîn, yên ku dest bi têkiliya xwe ya bi xwediyên rastîn ên karsaziyê re dikin: parvedaran.

Jiyana pîşeyî ya van kesan dirêj e. Piştî ku kariyerên wan ên rêveberiyê bi awayekî xwezayî diqedin, gelek ji wan derbasî lijneyên rêveberiyê yên din dibin, ezmûna xwe pêşkêşî dikin û di heman demê de berdewam dikin ku bi milyonan dolar heqdestê ku ji aliyê parvedaran ve tê fînansekirin bistînin.

Pir kê m kesa bi dilxwazî meaş an îmtiyazên xwe kê m kirine. Bi gelemperî, kirinên wiha tenê gava xuya dibin ku xetereyeke rastîn hebe ku ew ji listikê werin derxistin.

Hingê qerta dawîn tê listin:

«Lêçûna min dikare ji te re kêmtir be — tenê bihêle ez bimînim.»

Hûn bi xêr hatin.

Ferdinando