P&G AND THE CALABRIA WEBSITE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



Gillettenarrative.com

P&G و وب‌سایت کالابریا

THE P&G SAGA · 13

پیش‌بینی‌ناپذیر بودن مزیت‌هایی دارد، اما نقطه‌های کوری هم دارد — لحظه‌هایی که منتظر می‌مانی روشنی برسد، و آنچه می‌رسد به‌ندرت برای مثلث‌بندی کامل مقصد کافی است.

وقتی به خانواده و دوستانم گفتم که کتاب نمی‌فروشم بلکه رایگان می‌بخشم، تقریباً همه نتیجه گرفتند که عقلم را از دست داده‌ام — کسی که به‌کلی از هر لطف معقول خدا بریده است.

هرگز هدفم را توضیح ندادم. هدفی معمولی نبود. فرزند زندگی‌ای بود که در آن محصولی که فروش نمی‌رود، همیشه باید آخرین چیزی باشد که آزادانه در دسترس می‌گذاری — همیشه نگه‌داشته در یک رزرو، مثل لطفی که به کسی، به دوستی، می‌کنی.

Amazon این را خوب فهمید و با آدم‌هایی مثل من با این توهم جنگید که کنار گذاشتنمان در گوشه یعنی به حاشیه راندن. این فقط اتاق انتظار جنگی بود که برنده نداشت — فقط حل‌کننده داشت. همان‌هایی که هرگز نمی‌بینیشان، اما همه‌چیز را جمع می‌کنند.

از من پرسیدند سکوی من چقدر می‌ارزد. هیچ ارزش مالی یا نشری نمی‌توانستم بدهم — فقط ارزشی اقتصادی، بر پایهٔ مصرف‌کنندگان بالقوه، با Amazon به‌عنوان پیشتاز بازار و برآورد فروش تنها بر پایهٔ سیزده درصد خوانندگانی که به دست آورده است.

صد کتاب به انگلیسی. پیدا در نخستین جست‌وجوهای Gillette در Bing و Google. حوضه‌ای از دیده‌شدن با بیش از دو میلیارد بازدید سالانه. در چهار نسخهٔ متفاوت. در بازاری با هزار و ششصد خواننده در هر کشور. خواندنی به دویست و هشت زبان. با میانگین قیمت واحد نه دلار و نود سنت.

رقم حاصل، با حاشیهٔ خطای مثبت یا منفی سه تا پنج درصد، برآورد سالانهٔ کسب‌وکار را به نزدیک صد و هفتاد و پنج میلیارد دلار می‌رساند.

برای کسی که ماهی هفتاد دلار زندگی می‌کند — و همه را رایگان می‌بخشد — ناچیز نیست.

و با این همه، Frega برای هر مصاحبه فقط یک دلار می‌خواست. و وقتی پرسیدند در ازای حقوق و مالکیت چه می‌خواهد، پاسخش همه را غافلگیر کرد.

همه را فقط به مادرش پس می‌داد. برای هیچ‌کس دیگر این کار را نمی‌کرد. دِینی از سر شرف بود — به کسی که همه‌چیز را ممکن کرده بود — تا جایی که آدم‌ها می‌ایستادند و می‌پرسیدند:

این Frega دیگر کیست، لعنتی؟

Nando