

P&G AND THE CALABRIA WEBSITE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



P&G와 칼라브리아 웹사이트

THE P&G SAGA · 13

예측할 수 없는 사람이 된다는 것에는 장점도 있지만 사각지대도 있다 — 명확함이 찾아오기를 기다리지만, 정작 찾아오는 것은 목적지를 완벽하게 가능하기에 좀처럼 충분하지 않은 순간들.

가족과 친구들에게 내가 책을 파는 것이 아니라 거저 준다고 말했을 때, 거의 모두가 내가 정신이 나갔다고 결론 내렸다 — 하느님의 온당한 은총과는 완전히 끊어진 사람이라고.

나는 내 목적을 한 번도 설명하지 않았다. 그것은 흔한 목적이 아니었다. 팔리지 않는 제품은 언제나 마지막에 가서야 무료로 내놓는 것이라는 삶에서 태어난 목적이었다 — 언제나 유보 속에 붙들어 두는 것, 누군가에게, 친구에게 베푸는 호의처럼.

Amazon은 이것을 잘 이해했고, 나 같은 사람들을 구석에 내버려두는 것이 곧 주변화라는 환상으로 맞서 싸웠다. 그것은 승자가 없는 전쟁의 대기실일 뿐이었다 — 해결사들만 있을 뿐. 결코 눈에 띄지 않지만 모든 것을 거두어 가는 이들.

그들은 내 플랫폼이 얼마의 가치가 있느냐고 물었다. 나는 재정적 가치도 출판적 가치도 제시할 수 없었다 — 오직 경제적 가치만, 잠재 소비자를 바탕으로, Amazon을 시장 선도 기업으로 삼고 그 회사가 확보한 독자 13퍼센트만을 기준으로 판매를 추산해서.

영어로 된 책 100권. Bing과 Google에서 Gillette의 첫 검색 결과에 등장. 연간 20억 회가 넘는 조회 수의 가시성 저수지. 네 가지 판본으로 제공. 나라마다 독자 1,600명의 시장. 208개 언어로 소비 가능. 평균 단가 9달러 90센트.

그 결과 나온 숫자는, 플러스마이너스 3~5퍼센트의 오차로, 연간 사업 전망을 거의 1,750억 달러로 잡았다.

한 달 70달러로 살면서 — 그 모든 것을 거저 주는 사람에게는 하찮은 숫자가 아니다.

그런데도 Frega는 인터뷰 한 번에 1달러만 요구하고 있었다. 그리고 권리와 소유권의 대가로 무엇을 원하느냐고 그들이 물었을 때, 그 대답은 모두를 놀라게 했다.

그는 모든 것을 오직 자기 어머니에게만 돌려줄 것이다. 다른 누구를 위해서도 그렇게 하지 않을 것이다. 그것은 명예의 빛이었다 — 모든 것을 가능하게 해 준 그분에게 진 — 사람들이 멈춰 서서 이렇게 물을 정도로:

도대체 이 Frega는 누구인가?

Nando