

# P&G AND THE CALABRIA WEBSITE

Ferdinando Frega — Nando the Scribe



# P&G กับเว็บไซต์ CALABRIA

THE P&G SAGA · 13

การเป็นคนที่ไม่คาดเดาไม่ได้มีข้อดีของมัน แต่ก็ก็มีจุดบอดด้วย — ช่วงเวลาที่คุณรอให้ความชัดเจนมาถึง และสิ่งที่มาถึงแทบไม่เคยพอจะใช้ระบุพิกัดจุดหมายได้อย่างสมบูรณ์

เมื่อผมบอกครอบครัวและเพื่อน ๆ ว่าผมไม่ได้ขายหนังสือแต่แจกให้ฟรี เกือบทุกคนสรุปว่าผมเสียสติไปแล้ว — คนที่หลุดออกจากพระภรรณาอันมีเหตุผลใด ๆ ของพระเจ้าไปโดยสิ้นเชิง

ผมไม่เคยอธิบายจุดมุ่งหมายของผม มันไม่ใช่จุดมุ่งหมายทั่วไป มันเป็นส่วนของการดำรงอยู่แบบหนึ่ง ที่สินค้าซึ่งขายไม่ออกต้องเป็นชิ้นสุดท้ายที่คุณเปิดให้ใช้ได้อย่างเสรีเสมอ — ถูกเก็บไว้ในการจองเสมอ เหมือนความภรรณาที่มอบให้ใครสักคน ให้เพื่อนคนหนึ่ง

Amazon เข้าใจเรื่องนี้ดี และต่อสู้กับคนอย่างผมด้วยภาพลวงว่าการปล่อยเราไว้ในมุมห้องคือการกีดกันเราออกไป มันเป็นเพียงห้องรอของสงครามที่ไม่มีผู้ชนะ — มีแต่ผู้คลี่คลาย คนที่คุณไม่เคยเห็น แต่เก็บทุกอย่างไป

พวกเขาถามผมว่าแพลตฟอร์มของผมมีมูลค่าเท่าไร ผมให้มูลค่าทางการเงินหรือทางบรรณาธิการไม่ได้ — ได้แค่มูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยอิงจากผู้บริโภคที่มีศักยภาพ ใช้ Amazon เป็นผู้นำตลาด และคาดการณ์ยอดขายเทียบกับผู้อ่านที่ได้มาเพียงสิบสามเปอร์เซ็นต์ของมันเท่านั้น

หนังสือหนึ่งร้อยเล่มเป็นภาษาอังกฤษ ปรากฏในผลการค้นหาแรก ๆ ของ Gillette ทั้งบน Bing และ Google แอ่งการมองเห็นกว่าสองพันล้านครั้งต่อปี มีให้เลือกสี่ฉบับที่ต่างกัน ในตลาดที่มีผู้อ่านหนึ่งพันหกร้อยคนต่อประเทศ อ่านได้ในสองร้อยแปดภาษา ในราคาเฉลี่ยต่อหน่วยเก๋าดอลลาร์เก้าสิบเซ็นต์

ตัวเลขที่ได้ โดยมีค่าตลาดเคลื่อนไหวกลับสามถึงห้าเปอร์เซ็นต์ ทำให้ประมาณการธุรกิจต่อปีอยู่ที่เกือบหนึ่งแสนเจ็ดหมื่นห้าพันล้านดอลลาร์

ไม่ใช่บ่อย ๆ สำหรับคนที่ใช้ชีวิตด้วยเงินเจ็ดสิบดอลลาร์ต่อเดือน — และแจกทุกอย่างไปฟรี

แต่ถึงอย่างนั้น Frega ก็ขอเพียงหนึ่งดอลลาร์ต่อการสัมภาษณ์หนึ่งครั้ง และเมื่อพวกเขาถามว่าเขาต้องการอะไรเป็นการแลกเปลี่ยนกับสิทธิ์และความเป็นเจ้าของ คำตอบก็ทำให้ทุกคนประหลาดใจ

เขาจะคืนทุกอย่างให้แม่ของเขาเท่านั้น เขาจะไม่ทำเช่นนั้นให้ใครอื่น มันคือหนี้แห่งเกียรติ — ต่อผู้ที่ทำให้ทุกอย่างเป็นไปได้ — จนถึงขั้นที่ผู้คนหยุดและถามว่า:

*ไอ้ Frega คนนี้เป็นใครกันวะ?*

*Nando*