



A WALL STREET FRANCHISE-A

GILLETTE FROM WALL STREET · 06

A legtöbb ember azt hiszi, hogy egy cég az, amit árul.

Tévednek.

Egy cég az, ami megmarad, miután a termék megváltozik.

A piac szereti a termékeket, mert a termékeket könnyű megszámolni.

Eladott darabok.

Megtermelt bevétel.

Megszerzett piaci részesedés.

Az elemzők ezekre a számokra építik a modelljeiket, mert a számok a bizonyosság illúzióját keltik.

De a termékek megszületnek és meghalnak.

Egész kategóriák tűnnek el.

Technológiák avulnak el.

A vásárlói szokások vándorolnak.

A polc megváltozik.

A franchise megmarad.

Erre jóval azelőtt rájöttem, hogy valaha is befektetőként néztem volna egy mérlegre.

A borotva nem üzlet.

A toll nem üzlet.

Az öngyújtó nem üzlet.

Ezek csak tárgyak, amelyek egy rendszeren haladnak át.

Az igazi vagyon a szokás.

A forgalmazás.

A bizalom.

A láthatatlan autópálya, amely idegenek millióit köti össze ugyanazzal a döntéssel.

Minden reggel.

Minden héten.

Minden évben.

A Wall Street végül megtanította nekem, hogy a világ legértékesebb vállalkozásai ritkán birtokolják a leglenyűgözőbb termékeket.

A legtartósabb viselkedéseket birtokolják.

Amint megértettem ezt a különbséget, már nem úgy néztem a cégekre, ahogy a vásárlók.

A vásárlók árut látnak.

A befektetők ismétlődést.

A vásárlók tárgyakat vesznek.

A befektetők rendszereket.

A tárgy egy tranzakciót hoz létre.

A rendszer egy civilizációt.

Ezért marad fenn néhány cég nemzedékeken át, míg mások egyetlen tapsos évad után eltűnnek.

A piac ezt értéknek hívja.

Én egy másik szót jobban szeretek.

Örökség.

Mert minden tartós franchise végső soron örökség, amely a vásárlók egyik nemzedékéről a másikra száll.

Nem a véren keresztül.

A szokáson keresztül.

A szokást pedig, ha egyszer kialakult, gyakran nehezebb lecserélni,
mint magát a terméket.

Ferdinando Frega

BLADEFREGA

A Wall Street-saga