



ФРАНШИЗА WALL STREET

GILLETTE FROM WALL STREET · 06

Большинство людей думает, что компания — это то, что она продаёт.

Они ошибаются.

Компания — это то, что остаётся, когда продукт меняется.

Рынок любит продукты, потому что продукты легко считать.

Проданные единицы.

Полученная выручка.

Завоёванная доля рынка.

Аналитики строят модели вокруг этих чисел, потому что числа создают иллюзию определённости.

Но продукты рождаются и умирают.

Исчезают целые категории.

Технологии устаревают.

Привычки потребителей переселяются.

Полка меняется.

Франшиза остаётся.

Я понял это задолго до того, как впервые посмотрел на баланс глазами инвестора.

Бритва — это не бизнес.

Ручка — это не бизнес.

Зажигалка — это не бизнес.

Это просто предметы, которые движутся через систему.

Настоящий актив — привычка.

Дистрибуция.

Доверие.

Невидимое шоссе, которое ведёт миллионы незнакомых людей к одному и тому же решению.

Каждое утро.

Каждую неделю.

Каждый год.

Со временем Wall Street научила меня, что самые ценные компании мира редко владеют самыми впечатляющими продуктами.

Они владеют самыми прочными привычками поведения.

Когда я понял эту разницу, я перестал смотреть на компании так, как смотрят потребители.

Потребители видят товар.

Инвесторы видят повторение.

Потребители покупают предметы.

Инвесторы покупают системы.

Предмет порождает сделку.

Система порождает цивилизацию.

Вот почему одни компании живут поколениями, а другие исчезают после одного сезона аплодисментов.

Рынок называет это стоимостью.

Я предпочитаю другое слово.

Наследство.

Потому что любая долговечная франшиза в конечном счёте — это наследство, которое одно поколение покупателей передаёт

следующему.

Не через кровь.

Через привычку.

А привычку, однажды сложившуюся, часто труднее заменить,
чем сам продукт.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA
Casa Wall Street