



L'ORÉAL चे अविस्मरणीय क्षण

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 06

मेसिना ते कातानिया या रस्त्यावर त्याने ठरवले की गाडी मी चालवायची, आणि सगळ्यात आधी मला जी एक गोष्ट माहीत असायला हवी होती, तिचा पहिला धडा दिला: ग्राहकासमोर स्वतःला कसे सादर करायचे.

माझा पोशाख एखाद्या छैलबटाऊसारखा होता, अंगाला बायकांचा फ्रेंच परफ्यूम होता, आणि मनापासून आशा करत होतो की तो मला एखाद्या रिंग रोडवर स्वतःला विकायला सोडून देणार नाही — पहिलाच “GILLETTE GIGOLO IN SICILY”, आणि कोणालाही सांगता येणार नाही. तो खरोखरच एक अनोखा अनुभव ठरला असता, पण ती फक्त माझ्या डोक्यात फिरणारी एक स्वस्त, उपरोधिक काळजी होती, जी मी माझ्यापुरतीच ठेवायचे ठरवले.

Giorgio म्हणाला की तो माझी ओळख श्री. Frega अशी करून देईल, कंपनीसाठी त्याच्यासोबत अनुभव घेणारा, आणि तो ग्राहकाला सांगेल की तुम्हाला हवा तो प्रश्न याला विचारा, याच्याकडे नीट लक्ष ठेवा, कारण एक दिवस हा प्रसिद्ध होईल — चुकीच्या कारणांसाठी नाही, फक्त याच्या क्षमतेसाठी, याची त्याला खात्री होती. अशा प्रकारे तो ग्राहकाला महत्वाचे, भेट देण्याजोगे वाटायला लावेल, आणि आपल्याला कशी प्रतिक्रिया मिळते ते आपण पाहू. तुला हवे तसे उत्तर दे, तो म्हणाला.

तो मूर्ख नव्हता — ग्राहकावरची चाचणी त्याने सहज पचेल अशी केली होती, पण तो एखाद्या लहान गावातल्या चुगलखोरासारखा उत्सुक होता, आणि मी काय करतो, काय घडते ते त्याला स्वतः पाहायचे होते. आणि खरे सांगायचे तर, आम्हा दोघांनाही नीट माहीत नव्हते.

यादीतला पहिला ग्राहक: कातानियातील RINASCENTE चे वितरण केंद्र. Gillette च्या माझ्या पाच दिवसांच्या प्रशिक्षणात त्यांच्या गोदामांना पूर्वभेटीशिवाय भेट देण्याचे भाग्य मला लाभले होते, आणि मला एक गोष्ट समजली होती: न कळवता आम्हाला भेट मिळत होती ती फक्त Gillette या

नावाच्या ताकदीमुळे — उद्धट असणे आणि अपरिहार्य असणे, यांच्या मधोमध कुठेतरी.

सेक्रेटरी आमचे स्वागत करायला आली आणि आम्हाला प्रतीक्षालयात घेऊन गेली, आणि थोड्याच वेळात खरेदी अधिकारी आम्हाला भेटायला बाहेर आली — एक उंच स्त्री, शालीन, सुंदर, नीटनेटकी आणि सुगंधित; तिने लगेच आम्हा दोघांना नमस्कार केला आणि कॉफी घेणार का, असे विचारले.

Giorgio ने तिचे आभार मानून होकार दिला, मी नकार दिला, आणि मी कोण आहे, माझी भूमिका काय आहे, या खरेदी अधिकार्याच्या प्रश्नाचे उत्तर द्यायची तयारी तो करत होताच.

तो एक शब्द बोलण्याआधीच मी त्याच्या पुढे गेलो: मी विक्रीतला उमेदवार शिकाऊ आहे, मी म्हणालो, पण कृपया मला जादूगाराचा शिकाऊ समजून नका.

ती खळखळून हसली आणि म्हणाली: आजचा दिवस किती छान होत चालला आहे — मी थोडी उदास होऊन आले होते, आणि आता सगळेच बदलले.

Giorgio कडे त्याचा वाचनाचा चष्मा होता, जाकिटाच्या खिशात तो नेहमी ठेवायचा तो एक रुबाबदार पेन, आणि चेन असलेली A5 आकाराची चामड्याची डायरी, ज्यात तो त्याचे ऑर्डर फॉर्म ठेवायचा.

बॅग नाही, संगणक नाही, आणि फोन काटेकोरपणे बंद.

त्यांनी ग्राहकांसाठीची ऑर्डर तयार करायला सुरुवात केली — ते तिला तसेच म्हणायचे — आणि मला सतत “PICKING” स्लॉटबद्दलचे बोलणे ऐकू येत होते; त्याचा नेमका अर्थ काय ते मी समजून घेण्याचा प्रयत्न करत होतो.

त्या दिवशी प्रत्यक्ष विक्री झाली नाही — मोठ्या किरकोळ साखळ्यांमध्ये सगळे काही वर्षभराच्या ठरलेल्या किंमतयादीवर चालायचे, आणि स्थानिक प्रमोशनस पत्रकांद्वारे होत, ज्यांचे नियोजन मध्यवर्ती पातळीवर, मुख्यालयातून होत असे.

सगळी बैठक वीस मिनिटे चालली, आणि आम्ही निघण्याआधी त्या स्त्रीने विचारले: श्री. Priolo, आज तुम्ही मला जेवायला बोलावणार नाही का, म्हणजे तुमच्या जादूगाराच्या शिकाऊला — जो नंतर एक शब्दही बोललेला नाही — मला थोडे अधिक ओळखता येईल?

नक्कीच, तो म्हणाला — आपण Ognina मध्ये, Selen रेस्टॉरंटमध्ये, दुपारी 1:30 वाजता भेटू, आणि माझ्या कंपनीच्या वतीने तुमचे आदरातिथ्य करणे हा माझा मोठा आनंद असेल.

दरम्यान आम्ही खाली दुकानाच्या मजल्यावर, परफ्युमरी विभागात गेलो, COROLLE सौंदर्यप्रसाधनांची ऑर्डर पाहणाऱ्या स्त्रीला भेटायला, आणि त्याने त्याची ऑर्डर-वही उघडली तेव्हा बारा पानांची यादी पाहून मी थक्क झालो — 1,500 हून अधिक SKU.

जेव्हा त्यांनी "BECAUSE I'M WORTH IT" हे घोषवाक्य आणले, तेव्हा ती फक्त एक धाडसी ओळ नव्हती — तिच्या आत एक संपूर्ण तत्त्वज्ञान आहे, जे तिला आजही कालातीत ठेवते: स्त्री.

Ferdinando