



# L'ORÉAL తో మరపురాని క్షణాలు

L'ORÉAL THROUGH GILLETTE · 06

Messina నుంచి Catania కు వెళ్ళే దారిలో, నేను కారు నడపాలని అతను నిర్ణయించాడు, అన్నిటికంటే ముఖ్యంగా నేను తెలుసుకోవాల్సిన ఒకే ఒక్క విషయం మీద నాకు మొదటి పాఠం చెప్పాడు: ఒక వినియోగదారు ముందు నన్ను నేను ఎలా పరిచయం చేసుకోవాలి.

నేను ఒక పోకిల్లారాయుడిలా దుస్తులు వేసుకున్నాను, ఆడవాళ్ళ ఫ్రెంచ్ పెర్మ్యూమ్ రాసుకున్నాను, నన్ను నేను అమ్ముకోవడానికి ఏదో రింగ్ రోడ్డు మీద దించేయడు కదా అని నిజాయితీగా ఆశించాను — మొట్టమొదటి "SICILY లో GILLETTE జిగోలో," ఎవరికీ ఒక్క మాట చెప్పకోలేనివాడు. అది నిజంగా అపురూపమైన అనుభవం అయ్యేది, కానీ అది నా బుర్రలో తిరుగుతున్న ఒక చౌకబారు వ్యంగ్యపు చిన్న భయం మాత్రమే, దాన్ని నాలోనే దాచుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాను.

Giorgio నన్ను కంపెనీ తరపున తన వెంట వస్తున్న శ్రీ Frega గా పరిచయం చేస్తానని చెప్పాడు, వాళ్ళు కోరిన ఏ ప్రశ్నైనా నన్ను అడగమని, నన్ను దగ్గరగా గమనించమని వినియోగదారును అడుగుతానని అన్నాడు, ఎందుకంటే ఒక రోజు నేను ప్రసిద్ధుణ్ణి అవుతాను — తప్పుడు కారణాలతో కాదు, నా సామర్థ్యంతో మాత్రమే, దాని మీద అతనికి నమ్మకం ఉంది. అలా వినియోగదారు తాను ముఖ్యమైనవాడినని, సందర్శించదగినవాడినని భావిస్తాడు, మనకు ఎలాంటి స్పందన వస్తుందో చూద్దాం. నీకు నచ్చినట్లు జవాబు ఇవ్వు, అన్నాడు.

అతను తెలివితక్కువవాడు కాదు — వినియోగదారు పరీక్షను సులభంగా మింగుడుపడేలా చేశాడు, కానీ చిన్న ఊరి గుసగుసల మనిషిలా కుతూహలంగా ఉన్నాడు, నేను ఏం చేస్తానో, ఏం

జరుగుతుందో స్వయంగా చూడాలనుకున్నాడు. నిజం ఏమిటంటే, మా ఇద్దరికీ అసలు తెలియదు.

జాబితాలో మొదటి వినియోగదారు: Catania లోని RINASCENTE పంపిణీ కేంద్రం. Gillette లో నా ఐదు రోజుల శిక్షణలో, అపాయింట్మెంట్ లేకుండా వాళ్ల గోదాములను సందర్శించే అదృష్టం నాకు కలిగింది, అప్పుడు ఒక విషయం అర్థమైంది: ముందు చెప్పకుండా వచ్చినా మమ్మల్ని కలిసేలా చేసింది Gillette పేరు బలం మాత్రమే — అహంకారానికీ అనివార్యతకూ మధ్యలో ఎక్కడో.

సెక్రటరీ మమ్మల్ని పలకరించి వెయిటింగ్ రూమ్లోకి తీసుకెళ్ళింది, కాసేపటికే కొనుగోలు అధికారి మమ్మల్ని కలవడానికి వచ్చారు — పొడుగ్గా, హుందాగా, అందంగా, చక్కగా తయారై, సువాసనతో ఉన్న ఒక స్త్రీ, మా ఇద్దరినీ వెంటనే పలకరించి కాఫీ కావాలా అని అడిగారు.

Giorgio కృతజ్ఞతలు చెప్పి సరే అన్నాడు, నేను వద్దన్నాను, నేను ఎవరిని, నా పాత్ర ఏమిటి అన్న కొనుగోలు అధికారి ప్రశ్నకు జవాబు ఇవ్వడానికి అతను అప్పటికే సిద్ధమవుతున్నాడు.

అతను ఒక్క మాట అనేలోపే, నేను ముందుకొచ్చాను: నేను అమ్మకాల శిష్యుణ్ణి, అన్నాను, కానీ దయచేసి నన్ను మాంత్రికుడి శిష్యుడని పొరబడకండి.

ఆమె పకపకా నవ్వి అన్నారు: ఈ రోజు ఎంత బాగా మారుతోంది — కొంచెం నిరుత్సాహంగా వచ్చాను, ఇప్పుడు అంతా మారిపోయింది.

Giorgio దగ్గర అతని చదువుకునే కళ్లధూలు, ఎప్పుడూ జాకెట్ జేబులో పెట్టుకునే ఒక గంభీరంగా కనిపించే పెన్ను, జిప్ ఉన్న A5 తోలు ఆర్గనైజర్ ఉన్నాయి, అందులో అతను తన ఆర్డర్ ఫారాలు పెట్టుకునేవాడు.

బ్యాగ్ లేదు, కంప్యూటర్ లేదు, ఫోన్ కచ్చితంగా ఆఫ్.

వాళ్లు వినియోగ ఆర్డర్ తయారు చేయడం మొదలుపెట్టారు — వాళ్లు దాన్ని అలా పిలిచేవాళ్లు — “PICKING” ప్లాట్ గురించి వాళ్లు

మాట్లాడుతుంటే అసలు దాని అర్థం ఏమిటో తెలుసుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తూనే ఉన్నాను.

ఆ రోజు నిజమైన అమ్మకం ఏదీ జరగలేదు — పెద్ద రిటైల్ దుకాణాల్లో అంతా ఒక స్థిరమైన వార్షిక ధరల పట్టిక మీద నడిచేది, స్థానిక ప్రమోషన్లు ప్రధాన కార్యాలయం నుంచి కేంద్రంగా నిర్వహించే కరపత్రాల ద్వారా జరిగేవి.

సమావేశం మొత్తం ఇరవై నిమిషాలు సాగింది, మేము బయలుదేరే ముందు ఆ స్త్రీ అడిగారు: శ్రీ Priolo, ఈ రోజు నన్ను భోజనానికి పిలవరా, మీ మాంత్రికుడి శిష్యుణ్ణి కొంచెం బాగా తెలుసుకోవడానికి — ఆ తర్వాత ఒక్క మాట కూడా మాట్లాడనివాడిని?

తప్పకుండా, అన్నాడు — Ognina లో, Selen రెస్టారెంట్‌లో కలుద్దాం, 1:30 కి, మా కంపెనీ తరపున మీకు ఆతిథ్యం ఇవ్వడం నాకు ఎంతో సంతోషం.

ఈలోగా మేము కిందికి, అమ్మకాల అంతస్తుకు, పెర్ఫ్యూమరీ విభాగానికి వెళ్ళాం, COROLLE సౌందర్య సాధనాల ఆర్డర్ బాధ్యత చూసే స్త్రీని కలవడానికి, అతను తన ఆర్డర్ పుస్తకం తెరిచినప్పుడు పన్నెండు పేజీల జాబితా — 1,500 కంటే ఎక్కువ SKU లు — చూసి నేను నివ్వెరపోయాను.

వాళ్లు “BECAUSE I’M WORTH IT” అనే నినాదాన్ని ప్రారంభించినప్పుడు, అది కేవలం ఒక సాహసోపేతమైన వాక్యం కాదు — దాని లోపల ఒక సంపూర్ణ తత్వం ఉంది, అదే ఇప్పటికీ దాన్ని కాలాతీతంగా ఉంచుతోంది: స్త్రీ.

*Ferdinando*