



WILKINSON சந்தைப் பங்குகள்

1960-களுக்கும் 1970-களுக்கும் இடையில், ஷேவிங் சந்தை இன்னும் பெரும்பாலும் பாரம்பரிய ரேசர் பிளேடுகளுக்குள் மட்டுப்பட்டிருந்தது; ஒவ்வொரு உற்பத்தியாளரும் தன்னால் முடிந்ததைச் செய்ய முயன்றார்.

தொழில் பிரச்சாரத்திலிருந்து வற்புறுத்தலுக்கு நகர்ந்தது, பிறகு ஆணையின் பேரில் செய்யப்படும் போலிசெய்தல் என்று மட்டுமே சொல்லக்கூடிய ஒன்றுக்குள் நுழைந்தது. ஒவ்வொரு நிறுவனமும் எழுதப்படாத அதே விதியைப் பின்பற்றியது.

ஒரே ஒரு பொருளை அதிகமாக விற்க வேண்டுமென்றால், மார்க்கெட்டிங் எப்போதும் அதே தீர்வையே பரிந்துரைத்தது:

உடையை மாற்று. பெயரை மாற்று. உடல் அப்படியே இருக்கும்.

ஆனாலும் சில நேரங்களில், நுகர்வோருடன் ஓர் உணர்வுப் பிணைப்பை உருவாக்க ஒரே ஒரு சொல் போதுமானதாக இருந்தது.

Bolzano Blades-க்கு நடந்தது சரியாக அதுதான்.

Bolzano எஃகு ஆலை Falco Blade என்ற பெயரில் ரேசர் பிளேடுகளைத் தயாரிக்கத் தொடங்கியது; அது பின்னர் புகழ்பெற்ற Bolzano Blade ஆக மாறியது.

மாதத்துக்கு இருபது லட்சம் பிளேடுகளை 350 ஊழியர்கள் தயாரித்தார்கள்; அவர்களில் பெரும்பாலோர் பெண்கள். அது தற்செயல் அல்ல.

அரிதாகவே குறிப்பிடப்படும் ஓர் அரசியல் விவரமும் உண்டு.

Bolzano-வில் தொழில் வளர்ச்சியை ஊக்குவிக்கவும், மகா யுத்தத்துக்குப் பிறகு கைப்பற்றப்பட்டு ஆனால் பெரும்பாலும்

ஜெர்மன் பேசும் சமூகங்கள் வாழ்ந்த பகுதியான South Tyrol-ஐ மேலும் இத்தாலியமயமாக்கவும் Mussolini அரசின் நேரடிக் கொள்கையின் விளைவாக அந்தத் தொழிற்சாலை நிறுவப்பட்டது.

ஆகவே Bolzano Blades ஒரு தொழில் உற்பத்திப் பொருளைவிட மேலானவை.

அவை தேசிய அடையாளத்தின் ஒரு கருவியாகவும் இருந்தன.

விளம்பர முழக்கம் விளக்கத்துக்கு அதிக இடம் விடவில்லை:

“Bolzano Blade, இத்தாலியனாக ஷேவ் செய்.”

போருக்குப் பிந்தைய பொருளாதார ஏற்றம் பிராண்டுக்கும் ஏற்றமானது. Bolzano இத்தாலிய வெகுஜன நுகர்வின் சின்னங்களில் ஒன்றாக மாறியது.

பிறகு 1970-கள் வந்தன.

ஒருமுறை பயன்படுத்தும் ரேசர்கள் வந்தன.

வீழ்ச்சி தொடங்கியது.

ஒரு கடைசி முயற்சி செய்யப்படும் வரை பிராண்ட் தன்னைத் தகவமைத்துக்கொள்ளப் போராடியது.

ஒரு பத்திரிகைக் குறிப்பு பெருமையுடன் அறிவித்தது:

“BOLZANO BLADE, London-இன் Wilkinson Sword-இன் அதிகாரபூர்வ விநியோகஸ்தர்.”

இத்தாலியப் பத்திரிகையாளர்கள் அந்த அறிவிப்பைப் பற்றி எழுத விரைந்தார்கள்.

போர் ஏற்கெனவே முடிந்த பிறகு வெடித்த ஒரு குண்டு அது.

விளைவுகள் உடனே வந்தன.

ஒரு பத்திரிகையாளர், ஒரு பெண், அந்த நேர்காணலை அபாரமான திறமையுடன் நடத்தினார்.

களத்தைக் கவனமாகத் தயார் செய்த பிறகு, அவர் நிர்வாக இயக்குநரிடம் கேட்டார்:

“நீங்கள் விற்பதாகச் சொல்லும் பிளேடுகளின் எண்ணிக்கையில் கத்திகளும் அடங்குமா?”

அந்த நிர்வாகி திகைத்துப் போனார்.

“ஏன் என்னிடம் அதைக் கேட்கிறீர்கள்?”

அந்தப் பத்திரிகையாளர் பதில் சொன்னார்:

“நீங்கள் எங்களிடம் சொல்லிக்கொண்டிருக்கும் எல்லா அபத்தங்களையும் வெட்டித் தள்ள அவற்றில் ஒன்றைப் பயன்படுத்தலாமே என்பதற்காக.”

அறை சிரிப்பில் வெடித்தது.

Wilkinson ஒருபோதும் பதில் சொல்லவில்லை.

அதுதான் அவருடைய பாணி.

பின்னர் செரிக்க வேண்டிய சிரமத்தைத் தவிர்ப்பதற்காகவே இத்தாலியர்களைச் சாப்பிடாமல் இருக்க விரும்பும், உயர்குடித் தோற்றம் கொண்ட ஒரு பிரபுத்துவ அத்தை.

இன்று, அந்த மாபெரும் தொழில் சாகசத்தில் எஞ்சியிருப்பது கொஞ்சமே.

ஒரு ரவுண்டானா.

ஒரு பெயர்ப்பலகை.

மங்கிவரும் சில நினைவுகள்.

இத்தாலியர்கள் – முதலில் நானே – இன்னும் பெருமையுடன் விரும்பும் அந்த அபத்தங்களும்.

UK வழியாக
Ferdinando