
WILKINSON
STAINLESS STEEL BLADE
BLADE
THE FINEST EDGE

A SENHORITA WILKINSON — A DAMA DE AÇO

Sempre que havia alguns dias livres, ou durante as férias de verão, meu pai me levava com ele para visitar os clientes. Eram sempre pessoas gentis, acolhedoras, e eu comia tudo o que conseguia.

Eu me lembro de uma ocasião em especial, quando nos levaram a um café para tomar um cafezinho. Perguntaram o que eu queria.

“Um suco de pera, por favor.”

O barman me entregou uma garrafinha.

Bebi em poucos segundos e fiquei esperando o meu suco de pera.

Meus olhos já tinham grudado na garrafa de um litro atrás do balcão.

No começo, o cliente achou que eu estava brincando.

Depois resolveu me fazer a vontade.

No fim, estava completamente pasmo.

Naquela mesma semana, meu pai visitou vários clientes que, em algum momento da vida comercial, tinham tido dificuldade para conseguir produtos Gillette. Convencidos de que o consumidor nunca ia perceber, tinham decidido comprar produtos Wilkinson no lugar.

A confusão era compreensível.

Afinal, a Wilkinson também vendia lâminas e sistemas de barbear.

O problema aparecia quando o consumidor comprava refis Wilkinson e, dez minutos depois, voltava à loja porque o aparelho dele não encaixava naquele sistema.

E simplesmente repetia o mesmo pedido:

“Gillette.”

Alguns lojistas ficaram tão frustrados que chegaram a tentar devolver produtos Wilkinson diretamente à sede da Gillette em Milão.

O caso foi entregue ao meu pai.

E foi aí que eu o vi trabalhando.

O primeiro a reconhecer a qualidade da Wilkinson era o meu próprio pai.

Dizia abertamente que a Wilkinson fazia produtos excelentes: aço de verdade, afiado e resistente, que muitas vezes durava mais do que a média.

Então inventou o que ficou conhecido como a Oferta Frega.

“Compre cinco produtos Gillette, misturados como quiser, e o lojista lhe dá um pacote das lâminas Wilkinson tradicionais — aquelas das espadas cruzadas — de presente.”

A ideia funcionou perfeitamente.

O lojista tirava o estoque velho do depósito.

O lojista fazia caixa.

O lojista resolvia um problema de estoque.

E a tia Wilkinson continuava sendo distribuída.

Um dia perguntei ao meu pai por que ele fazia aquilo.

“Que vantagem você leva em ajudá-los?”, eu disse.

Ele sorriu.

“Nando, lembre-se disto:

o sol nasce para todos de manhã.”

Adeus, pai. — Ferdinando