Tradiciones y navidad

sábado 6 de diciembre de 2014

ESCRITO POR IGNACIO GARCIA

Detalles en la vida que valen más que el dinero

Mi amigo José Mª era un hombre al que le gustaba cumplir con las tradiciones. Era capaz de hacerse todos los años más de 500 kilómetros –lloviese, nevase o cayesen chuzos de punta- para ir a llevarle a su madre el primer calendario de su empresa,un décimo de navidad y unas botellas de vino.

Ahí arrancaba su campaña de navidad. Hasta que no cumplía con su madre nadie recibía un calendario de su empresa ni una participación de navidad ni siquiera su esposa ni sus hijos. Y eso que adoraba a su esposa e idolatraba a sus hijos.

Según él, había detalles en la vida que valen más que el dinero.

Madrileño de adopción y nacido en La Mancha tenía a su anciana madre en un altar en su corazón y era ella la que daba el pistoletazo de salida a su campaña de navidad.

Entre las muchas anécdotas que me han contado los clientes a los que durante muchos años les vengo fabricando calendarios yo creo que esta es la que más me ha satisfecho y ha hinchado mi ego.

Me hace mucha ilusión cuando un cliente me comenta que ha hecho una campaña auto amortizable con sus calendarios y a los ocho días de su distribución ya ha cumplido los objetivos: captar 5000 abonados más. O cuando otro cliente está feliz porque el único calendario que ve en la mesa de su mejor cliente es el de su empresa. O cuando un político –no corrupto (rara avis)- lo tiene sobre su escritorio, o cuando un bar tiene un calendario de hace 5 años en su vitrina (porque el calendario tiene un termómetro) y no quiero seguir con más ejemplos para no aburrir con tanto ejemplo…



Y es que aunque la publicidad es una herramienta del marketing con muy poco corazón, aunque a veces se disfrace de caperucita, estas excepciones, como la tradición de mi amigo hacen que ames un poquito más tu trabajo.

(www.termometroparavinos.com)