

## 84 nap...

Courtney besietett, és csatlakozott a csapat többi tagjához, akik már a tárgyalóban ültek, az asztal körül. Úgy nézett ki, mint aki semmit sem aludt. Sam az órára pillantott. Reggel 8 óra 10 perc volt.

– Jó reggelt a kis csapatnak – kezdett bele Sam. – Tegnap komoly előrehaladást értünk el. Ma csak délig tudunk maradni. Denverben van dolgom, Michelle pedig találkozik valakivel ebédre. Így hát mindegyik pártól kérek egy helyzetjelentést. Michelle és én reggel konferenciahívással beszéltünk Renee-vel, mielőtt el kellett indulnia az iskolába. Mindjárt beszámolok az ingatlanprojektünkről. De először is, volt valakinek aha-élménye a tegnapi értekezlet után?

Courtney alig várta, hogy megszólalhasson, csak úgy dőltek belőle a szavak.

– Tegnap este egyszerűen képtelen voltam elaludni. Végül úgy hajnali kettő körül elszenderedtem. És akkor eszembe jutott egy emlék. Azonnal felültem, és azt mondtam: „Ez az!” Tavaly egy chicagói ajándékvásáron körbenéztem a sorok között, kerestem új ajándéktárgyakat a boltom számára. Egy nő egy könyvet osztogatott mindenkinek, aki elment a standja mellett. Az emberek megnézték a címét, kinyitották, és azonnal nevetésben törtek ki. Kíváncsi lettem, így hát odamentem, és kaptam én is tőle egy példányt. „Minden, amit a férfiak a nőkről tudnak”, írta dr. Alan Francis. Dr. Francis nem létezik, a valódi szerző az a nő, aki odaadta a könyvet, a neve Cindy Cashman. Kinyitottam. Nem volt benne semmilyen szöveg. Százhuszonnyolc üres oldal, egyetlen szó nélkül.

Ettől valamennyi nő felnevetett az asztal körül.

– Vagyis? – kérdezte Jeremy.

Újabb nagy nevetés valamennyi nőtől.

– Mármint úgy értem – mondta Jeremy, miután rájött a bakira – mi köze van ennek hozzánk, a projektünkhöz?

– Mindjárt rátérek – emelte fel az ujját Courtney. – Megkérdeztem a szerzőt, hogy megy a könyv? Azt mondta, hogy remekül! A női divatboltok rekeszszám vesznek belőle, impulzusvásárlás céljából. Egy példány nyomtatása 50 centbe kerül, 1 dollár ötvenért adja el a boltoknak, azok meg 2,95-ért árusítják. Szerintetek hányat adott el belőle?

Hatásszünetet tartott.

– Egy millió példányt! Ez a nő úgy lett milliomos, hogy egy szavak nélküli könyvet adott el!

– Tetszik a stílusa – mondta Summer.

Jeremy, miután összeszedte magát a nők piszkálódása után, újra bekapcsolódott a beszélgetésre.

– Ha már az egymillió dollár megszerzésének a szokatlan módjáról beszélünk, erről az üres könyves sztoriról eszembe jut az a pofa, aki eladta a Brooklyn Bridge-et.

– A Brooklyn Bridge-et nem lehet eladni! – mondta a mindig gyakorlatias Courtney.

– Tudom – bólintott rá Jeremy – de egy Paul Hartunian nevű ember kitalálta, hogyan kereshetne egy vagyont azzal, hogy eladogatja a híd darabjait. Ez egy igaz történet. Hartunian mentősként dolgozott,

és várta, hogy rámosolyogjon a szerencse. Egy nap a hírekben látta, hogy munkások javítják a Brooklyn Bridge-et – leszerelik és elszállítják a régi fagerendákat. És akkor eszébe jutott a nagy ötlet. Azonnal elment az építkezésre, és megkérdezte a vezetőt, hogy megvehetné-e a régi fadarabokat. Az persze úgy gondolta, hogy az a fa értéktelen, és örült, hogy megszabadult tőle. Hartunian fogta a régi gerendákat, felszeleteltette őket öt centis darabokra, és ráragasztotta őket egy hivatalos igazolásra, amely szerint az igazolás tulajdonosa megvásárolta a Brooklyn Bridge-et, illetve annak egy részét. És aztán valami egészen különlegeset lépett. Több száz orgánumnak elküldött egy sajtótájékoztatót azzal a címmel, hogy „Egy New Jersey-beli férfi 14 dollár 95 centért eladta a Brooklyn Bridge-et”. Megállás nélkül csengett a telefonja! Szó szerint több száz újságíró hívta fel, hogy megtudja a részleteket. Több ezer darabot adott el 14,95-ért, plusz postázási és kezelési költség. Azokat a régi, értéktelen gerendákat átváltoztatta HÉTMILLIÓ DOLLÁRRÁ! És ez így igaz.

– Ez egy remek történet, Jeremy – jegyezte meg Sam. – Pontosan erről beszéltem nektek. Az egymillió dolláros ötletek a legváratlanabb helyről is jöhetnek, ha nyitottak vagytok rá, és ha odafigyeltek.

Courtney felemelte a kezét, szót kért.

– Hadd fejezzem be az üres könyvvel kapcsolatos aha-élményemet, mert szerintem ez egy tökéletes egymillió dolláros ötlet lehet a csoportunknak. Gondoljatok bele, ha ez a nő egyedül képes volt eladni egymillió példányt a könyvből, az összefonódó hálózatainknak köszönhetően nem tudnánk mi is eladni egymillió példányt valami egyszerű könyvből, amit kitalálnánk?

– Egemillió könyv... az rengeteg ember – mondta Summer.

Michelle is hozzászólt.

– De ha cégeknek adnánk el, és minden cég venne száz példányt...

Jeremy gyorsan kiszámolta.

– Ahhoz tízezer cég kellene.

– Az rengeteg cég – tette hozzá Summer.

Sam élvezte az ötletbörze figyelmét. Aztán ő is megszólalt.

– Miért ne adnánk el egymillió könyvet egyetlen ügyfélnek? Occam borotvája.

Mintha hideg vízzel öntötték volna le a csapatot. Ez az ötlet egyszerűen túl nagy volt.

– Miért vásárolna bármilyen cég egymillió példányt ugyanabból a könyvből? – kérdezte a gyakorlatias Courtney, az ötlet gazdája.

A kérdés keringett a levegőben.

Michelle-nek eszébe jutott: „Minél nagyobb a kérdés, annál nagyobb a...”

– Talán mert egymillió alkalmazottjuk van – bökte ki végül Jeremy.

– Vagy egymillió ügyfelük – javasolta Summer.

Sam közbeszólt.

– Ne ragadjunk le az egymilliószámánál. A kérdés így szól: létezik-e legalább tíz olyan cég valahol ezen a bolygón, amely képes lenne százezer példányt venni a megfelelő könyvből, megfelelő áron?

Néhányan bólogattak, hogy ez lehetséges. Courtney továbbvitte a gondolatot:

– Egyes cégek többet költenek gemkapocsra.

Michelle a két kezére támasztotta az arcát, hogy próbálja megérteni a gondolat nagyságrendjét.

– Gondoljatok bele, hogy ez micsoda logisztikát igényelne. Egymillió könyv nyomtatása és kiszállítása. És mindezt 90 napon belül. Szédítő a gondolat.

Most Jeremy volt soron. Felállt, úgy szólt a csoporthoz.

– Hölgyeim, itt veszik hasznát egy bal agyféltekés hím egyednek. – Kinyújtotta a kezét, akár egy bűvész, aki azt mutatja, hogy nincs semmi a kabátja ujjában. – Nem nyomtatjuk ki a könyveket. Nem szállítjuk ki a könyveket. E-bookot hozunk létre. Mindenki kap egy személyre szabott, digitalizált könyvet, ami egyenesen ott landol az e-mail levelesládájában. Darabját egy dollárért adjuk. A költség? Közel a nullához. A profit? Közel a könyvenkénti egy dollárhoz. Íme! – tapsolt, mint a bűvész a mutatvány végén. – Megvan a milliónk!

– Megtudnád csinálni, Jeremy? – kérdezte Michelle.

– Hát, kicsit be vagyok ugyan rozsdásodva, de ha pár hétig kutakodtunk az interneten, Jeremy és Summer párosa együtt ki tudja találni a módját. – Feltartotta a kezét, és Summer adott neki egy ötöst.

Ez lesz az! Miután Samnek el kellett mennie, a csoport a délelőtti hátralévő részében egy tucatnyi remek e-book ötletet szedett össze, tartaléktervekkel együtt.

Ahogy a csoport kezdett szétszéledni, Sam alkalmazottai behoztak két laptopot, amely vezeték nélküli hálózaton keresztül kapcsolódott az internethez, és elhelyezték az asztal túlsó végében. Jeremy leült az egyik géphez, és megropogtatta az öklét. Aztán nekiállt varázsolni a számítógépen, miközben Summer nézte a válla felett.