

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«MCDONALD'S: КАК
СОЗДАВАЛАСЬ
ИМПЕРИЯ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание
«McDonald's: как
создавалась империя»
Серия «КнигиКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358798
DG Win&Soft;

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «McDonald's: как создавалась империя». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Рэй Крок, основатель корпорации McDonald's, – человек-легенда, оказавший огромное влияние на кулинарные вкусы нескольких поколений людей во всем мире. Свой первый ресторан быстрого питания он открыл в 1955 году, не подозревая, что через пару десятилетий «золотые арки» превратятся в один из главных американских брендов и станут известными во всех уголках планеты. Захватывающая, живая и красочная автобиография Крока показывает, каких высот может достичь человек, способный подчинить своей воле даже самые неблагоприятные обстоятельства.

Удача улыбнулась этому человеку, лишь когда ему исполнилось 52 года – в этом возрасте многие уже удаляются на заслуженный отдых. Тем не менее у Крока нашлось достаточно времени, сил и энергии, чтобы сделать McDonald's ведущей сетью ресторанов быстрого питания в мире. Приемы, придуманные Кроком, произвели революцию в пищевой промышленности, изменили кулинарные пристрастия людей и задали новые стандарты в обслуживании клиентов. Если в 1955 г. Крок начинал с продажи франшиз за \$950, то через 10 лет средняя стоимость франшизы равнялась уже \$81 500. Сегодня эта сумма увеличилась в разы, но, несмотря на это, покупка франшизы McDonald's остается одним из самых популярных вариантов начала собственного бизнеса.

Компания бурно растет и развивается до сих пор, даже после смерти своего основателя. До самых последних дней он не покладая рук трудился на благо McDonald's. В последние годы жизни Крок практически не вставал с инвалидного кресла, и тем не менее почти каждый день он навещался в офис компании. В 1983 г. валовые продажи достигли отметки в \$9 млрд, а в декабре того же года журнал Esquire назвал Рэя Крока в числе 50 людей XX в., оказавших самое большое влияние на стиль жизни американцев. Он попал в категорию «великие провидцы» – вместе с психологом Абрахамом Маслоу, теологом Рейнолдом Нибуром и правозащитником Мартином Лютером Кингом.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

Рэй Крок «McDonald's: как создавалась империя»

Великий провидец

Удача улыбнулась этому человеку, лишь когда ему исполнилось 52 года – в этом возрасте многие уже удаляются на заслуженный отдых. Тем не менее у Крока нашлось достаточно времени, сил и энергии, чтобы сделать McDonald's ведущей сетью ресторанов быстрого питания в мире. Приемы, придуманные Кроком, произвели революцию в пищевой промышленности, изменили кулинарные пристрастия людей и задали новые стандарты в обслуживании клиентов.

Рэй Крок родился в Оук-Парке, западном пригороде Чикаго. Его отец Луис Крок всю жизнь проработал в Western Union, а мать давала уроки игры на фортепиано, чтобы заработать для семьи дополнительные деньги. Рэй не любил учиться в школе. Он предпочитал работать: «Работа – это мясо в гамбургере жизни. Я никогда не верил пословицам типа “От работы кони дохнут”, потому что работа для меня была чем-то вроде игры». Кое-как окончив школу и так и не завершив обучение в колледже, Рэй сменил множество профессий: продавец галантерейных изделий, пианист, сотрудник Американской фондовой биржи, – пока не стал торговым представителем фирмы – производителя бумажных ста-

канчиков Lily Cup. В начале XX в. ее продукция считалась интересной новинкой, покупателей почти не было, но Рэй нутром ощущал, что у бумажных стаканчиков большое будущее. Победить привычку к стеклянной посуде было непросто. Рэй ходил по городу, показывая товар возможным покупателям, с раннего утра и до вечера, а после подрабатывал на радио. У молодого человека были большие амбиции, и он не мог бездельничать даже минуту. Рэй Крок твердо решил разбогатеть.

≈≈

Десятилетие между 1927 и 1937 гг. стало судьбоносным временем для производителей одноразовой бумажной посуды. Бизнес рос не по дням, а по часам, несмотря на Великую депрессию. Рэй много времени проводил за «окучиванием» крупных клиентов и стал лучшим продавцом компании. Крок всегда подчеркивал, как важно иметь презентабельный вид: хорошо отутюженный пиджак, начищенные ботинки, аккуратную прическу и чистые ногти. «Строго выгляди, четко действуй, – говорил Крок. – В первую очередь вам надо продать себя. Если это получилось, то бумажные стаканчики вы тем более продадите».

Крок всегда думал о благе клиента: «Как я мог заставить хозяина ларька с содовой купить бумажные стаканчики, когда видел, что его бизнес из-за холодной погоды не идет и

стаканчики ему без надобности? Если проданный клиенту товар не помогал ему увеличить продажу его товара, то я начинал чувствовать себя не в своей тарелке». Начальству это, разумеется, было не по душе. Конфликты разгорались все чаще и чаще, и Крок стал подумывать о смене работы. Один из его клиентов изобрел «мультимиксер». Новинка Рэю понравилась. Один из коллег Крока однажды признался, что из разговоров с ним всегда узнает много нового: «Ты умеешь заглядывать в будущее намного дальше, чем все мы». Такая способность у Крока была, поэтому, поняв всю перспективность проекта, он устроился агентом по продаже мультимиксеров. Ему было 35, и он начинал все сначала.

Дела у Крока пошли хорошо – он активно продавал миксеры на быстрорастущем рынке.

Как раз в это время до него начали доходить интригующие слухи о братьях Макдоналдах. В солнечном Сан-Бернардино было заведение, где восемь мультимиксеров с утра до вечера без остановки взбивали молочные коктейли – объем по тем временам небывалый. «Надо съездить и увидеть это своими глазами», – решил Крок. Так он познакомился с братьями Макдоналдами.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.