



Рэй Крок

McDonald's

Как создавалась империя

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
McDonald`s. Как создавалась
империя. Рэй Крок
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»**

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57074030

*Краткое содержание книги: McDonald`s. Как создавалась империя. Рэй
Крок: Smart Reading; 2020*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Рэя Крока «McDonald`s. Как создавалась империя». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

Книга будет интересна и полезна всем, кто:

- задумывается о предпринимательстве, старте собственного бизнеса и хотел бы понимать, с чем придется столкнуться;
- хочет знать больше о системе франчайзинга как бизнес-модели и как она работает в McDonald`s;

- понимает, что способность видеть возможности там, где их не видят другие, – конкурентное преимущество вне зависимости от сферы деятельности;

- хочет знать больше о том, как строилась сеть ресторанов McDonald`s и как небольшой ресторан в Калифорнии превратился в империю из десятков тысяч заведений по всему миру.

Зачем читать

- Когда сейчас смотришь на компании масштаба McDonald`s, создается впечатление, что у них всегда все было хорошо. Ничего подобного! Книга рассказывает о трудностях, которые предшествовали мировому успеху сети.

- Рэй Крок – человек-легенда. Принципы работы, которыми он делится в книге, не только вдохновляют, но и во многом объясняют, как он достиг столь значительных успехов в бизнесе.

- Автор описывает «внутреннюю кухню» бизнеса как со стороны корпорации, так и со стороны партнеров-франчайзи. Невероятно ценная информация для всех, кто задумывается о предпринимательстве.

Об авторе

Рэй Крок – американский предприниматель, ресторатор, создавший империю McDonald`s. Включен журналом Time в число «100 наиболее важных людей века». Заработал состояние, которое оценивалось на момент его смерти в 500 млн долларов США.

Содержание

Введение	6
До McDonald`s	8
Революционное изобретение	10
Благоприятная возможность	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Краткое содержание книги: McDonald`s. Как создавалась империя. Рэй Крок

Оригинальное название:

Grinding It Out: The Making Of McDonald's

Автор:

Ray Kroc

Тема:

Истории успеха и биографии

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма

AllMediaLaw

www.allmedialaw.ru

Введение

История становления McDonald`s – больше чем рассказ о создании отдельно взятого бизнеса. Рэй Крок, автор книги и основатель империи McDonald`s, произвел настоящую революцию в пищевой промышленности, задал новые стандарты в обслуживании клиентов и изменил кулинарные предпочтения у населения всего мира. Именно благодаря McDonald`s мы столь нетерпимы к медленному сервису, завышенным ценам, плохо приготовленной еде и грязи в ресторанах.

Эта книга – не просто увлекательное чтение. Она наполнена практическими примерами управления ресторанным бизнесом, придуманными и отточенными до совершенства мистером Кроком. Еду из McDonald`s можно любить или ненавидеть, но остаться равнодушным к истории создания визитной карточки Америки невозможно.

Рэй Крок основал McDonald`s в 52 года. Многие в этом возрасте подумывают о пенсии, а не о новом бизнесе. Несмотря на отсутствие поддержки со стороны семьи, финансовые трудности, проблемы со здоровьем и разногласия с партнерами, ему хватило упорства, сил и драйва, чтобы сделать McDonald`s ведущей компанией.

Многих удивляет, что Крок достиг молниеносного успеха в почтенном возрасте. Но он считает, что ему помог многолетний опыт продажи бумажных стаканчиков и мультимик-

серов. Его успеху предшествовала работа на протяжении 30 лет.

Развитие McDonald`s было беспрецедентно быстрым. Для сравнения, чтобы выйти на миллиардную прибыль таким гигантам, как IBM и Хегох, понадобилось 45 и 63 года соответственно. McDonald`s преодолел рубеж в миллиард долларов уже на 22-м году своего существования.

Саммари книги Рэя Крока – не только увлекательная история, но и ценный материал для всех, кто задумывается о предпринимательстве и хотел бы открыть собственное дело.

До McDonald`s

Рэй Крок убежден: за все свои неудачи и поражения человек отвечает сам. Этой житейской мудрости своих предков, выходцев из Чехии, он придерживался неуклонно: и в самом начале карьеры, когда торговал бумажными стаканчиками и давал фортепианные концерты в барах, и став миллионером.

В детстве Рэй не любил учиться и читать книги. Он мечтал, что когда-нибудь откроет ларек с лимонадом. В школьные годы подрабатывал где только мог: в гастрономе, аптеке, даже открыл с друзьями музыкальный магазин, где продавались ноты и экзотические музыкальные инструменты. Крок убежден: работа – это мясо в гамбургере жизни. Он получал от нее не меньшее удовольствие, чем от игры в бейсбол. Значительную часть его жизни занимала учеба игре на фортепиано. Впоследствии он будет благодарен матери за строгость, работа пианистом приносила ему неплохой дополнительный доход многие годы спустя.

В колледже Крок откровенно скучал, и только дискуссионный клуб вызывал у него неподдельный интерес. Там он отточил свой переговорный талант. После неудачной попытки присоединиться к боевым действиям Первой мировой войны в качестве водителя Красного Креста интерес к учебе был утрачен окончательно. Поэтому Крок занялся торговлей галантерейными изделиями, а по вечерам играл в составе

музыкального ансамбля. В 20 лет решил жениться на Этель Флеминг, но родители настояли, чтобы он вначале нашел постоянную работу. Через несколько дней Крок устроился в Lily Cup продавать бумажные стаканчики. Этим делом, не считая небольшого перерыва, он будет заниматься следующие семнадцать лет – и даже сделает на этом неплохую карьеру.

Один из моментов, который повлиял на успех Крока в бизнесе: чем бы он ни занимался, он всегда смотрел по сторонам в поисках возможностей дополнительного заработка.

Во времена сухого закона был высокий спрос на мороженое. Бумажные стаканчики шли на ура. И один парень придумал, как взбивать коктейли из замороженного молока. Идея на тот момент была революционной. Крок предложил попробовать ее одним своим клиентам из Prince Castle, у которых была сеть кафе мороженого. У него была своя цель: продавать им еще больше стаканчиков. Дело выгорело, все остались в выигрыше. А совет Крока поднять цену коктейлей с десяти центов до двенадцати принес предпринимателям только в первый год на \$100 000 больше. А Рэй продал им пять миллионов бумажных стаканчиков!

Революционное изобретение

Спрос на коктейли рос, и вскоре обычные взбивалки перестали справляться. Тогда Эрл Принс, один из основателей Prince Castle, придумал мультимиксер. **Это изобретение не только сделало возможным массовое производство коктейлей, оно, по словам Крока, изменило всю его жизнь.**

Так как Эрл Принс был клиентом Крока, Рэй стал героем-первооткрывателем революционного товара, а Lily Tulip Cup, где он работал на тот момент, захотела быть эксклюзивным дистрибьютором новых миксеров. Но главный офис в Нью-Йорке не пожелал продавать миксеры, тогда Эрл Принс предложил Кроку перейти к нему на работу и стать единственным представителем миксеров по всей стране.

Кроку на тот момент исполнилось 35 лет. Жена была категорически против столь радикальных перемен, считая, что уже поздно начинать новое дело. Да и начать новую жизнь без Lily Tulip Cup оказалось непросто. У нее осталось исключительное право продавать миксеры. В результате переговоров дочернее предприятие Lily Tulip – Sanitary Cup получило 60 % акций компании Крока, предоставив \$6000 из \$10 000 стартового капитала. Условия сделки были кабальными, но ее масштабы выяснились позже. Впоследствии Крок выкупил эту часть, заплатив на нее \$68 000! Ему пришлось пе-

резаложить дом и много лет выплачивать эту сумму. Тем не менее Крок пишет об этом эпизоде как об опыте, который закалил его. **Он выработал спасительную привычку решать проблемы по очереди, не хватаясь за все сразу.** Впоследствии это ему очень пригодилось, ведь с McDonald`s ставки были на порядок выше.

1941 год. Америка вступила в войну с Японией. С началом войны вся медь, которая использовалась для мультимиксеров, шла на оборонные цели. Бизнес Крока остановился. Он переключился на продажу солодового молока, и продолжал выплачивать долг. К концу Второй мировой он полностью выкупил свой бизнес и, вернувшись к продаже мультимиксеров, мог теперь оставлять всю прибыль себе.

Благоприятная возможность

Рэй Крок убежден: **нужно хвататься за любую благоприятную возможность.** Продажи миксеров шли неплохо. Тем не менее он присматривался к новым идеям. Одно время он даже пробовал продавать складные столики и стулья, но дело не пошло. В какой-то момент до него дошли слухи, что в небольшом городке Сан-Бернардино есть кафе неких братьев Макдональдов, в котором аж восемь его мультимиксеров одновременно взбивают коктейли с утра до вечера. Посетив ресторан быстрого питания братьев Макдональдов, Крок был настолько впечатлен отлаженной работой персонала, простотой меню и положительными отзывами клиентов, что увидел возможность масштабирования бизнеса и неплохого заработка для себя.

Почему он просто не скопировал идею братьев и не создал свое дело? Да ему даже в голову не пришла эта идея! Ему нравилось, что в руки попал законченный продукт, который можно взять и начать продавать. Он мыслил не как предприниматель, а как продавец.

В развитии сети кафе братьев Макдональдов он видел рост собственного бизнеса. Но братья не желали этим заниматься. Их устраивало текущее положение дел. Тогда Крок предложил им сотрудничество: он будет открывать рестораны, а за основу будет взята концепция братьев. Парадокс, но

в момент подписания договора он больше думал не о гамбургерах, а о продаже миксеров.

Партнеры договорились о следующем: Крок получал 1,9 % от общего объема продаж во всех франшизах. Братья должны были получать 0,5 % от его 1,9 %. Плата за лицензию составляла 950 долларов (эта сумма должна была покрывать издержки Крока на поиск места для ресторана и подрядчика, который построил бы здание по имеющимся чертежам), франшиза выдавалась на 20 лет. Контракт между партнерами был подписан на 10 лет, позже они его перезаключили на 99 лет.

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.