

کارآزمودن



شپوشگاه علوم انسانی و مطالعات مقاله این بخش
پرتال جامع علوم انسانی رای کروک

رای کروک



گروه مترجمان میثاق مدیران
info@MisaqModiran.com

■ پیشینه و ظهور

ریموند کروک در ۱۵ اکتبر ۱۹۰۲ در ایلی نویز متولد شد. زندگی و دوران شغلی او را می توان به دو بخش تقسیم کرد - قبل از مک دونالد و بعد از آن. قبل از مک دونالد، کروک مشاغل مختلفی را تجربه کرد و سرانجام به عنوان نماینده فروش یک شرکت تولید پودر شیر منصوب شد. در سن ۱۵ سالگی، او سن خود را به دروغ اعلام کرد تا بتواند به عنوان راننده آمبولانس صلیب سرخ در جنگ جهانی اول شرکت کند. با این وجود او در حالی که دوره آموزش نظامی را می گذراند، جنگ به پایان رسید.

بعد از جنگ کروک که شغل قبلی خود را از دست داده بود، به دنبال شغل جدیدی می گشت. او برای امرار معاش پیانو می نواخت و در سال ۱۹۲۲ به عنوان فروشنده فنجان های کاغذی شرکت لیلی تولیپ کار مشغول به کار شد. کروک در زمینه فروش محصولات خیلی خوب عمل می کرد و به همین دلیل به کسب و کار علاقه مند شد. وقتی یکی از مشتریان کروک یک همزن پنج کاره را به او نشان داد، تصمیم گرفت شروع به بازاریابی این محصول برای شرکت های مختلف نماید. او توانست قراردادهای زیادی را در سطح کشور منعقد کند و به مدت ۱۷ سال در همین حوزه به کارش ادامه داد و به آنچه که می خواست رسید. تا سن ۵۲ سالگی، کروک بخش اعظم زندگی خود را صرف فروش همزن کرده بود. او دچار وضعیت مالی مناسبی شده بود و حالا به بازنشستگی می اندیشید. اما روز سرنوشت ساز کروک در سال ۱۹۵۴ فرا رسید یعنی زمانی که او وارد یکی از فروشگاه های برادران مک دونالد در سان برناردینو شد.

■ لحظات مهم

آنچه که جدا از سفارش همزن های متعدد و صفوف مشتریان در خیابان باعث جلب توجه کروک به کسب و کار برادران مک دونالد شد، نوع اداره کسب و کار آنها بود. گویی هنری فورد فرمول تولید انبوه خود را به یک کسب و کار مواد غذایی آورده بود. برادران مک دونالد مانند یک خط مونتاژ، همبرگر تولید می کردند. هشت همزن پودر شیر، به

رای کروک (۱۹۸۴-۱۹۰۲) پس از تولید مخلوط کننده های پودر شیر (میلک شیک^۲) بازنشسته شد. همه چیز از یکی از روزهای سال ۱۹۵۴ آغاز شد که او وارد یک رستوران کوچک در سان برناردینو^۳ در کالیفرنیا شد که متعلق به مک دونالد بود. در آنجا بود که او تصمیم گرفت تحولی را در صنعت مواد غذایی جهان ایجاد کند. او که با برادران مک دونالد کار می کرد، از آنها جدا شد. در سال ۱۹۶۱، او قرارداد مهمی با برادران مک دونالد امضا کرد که ارزش آن ۲/۷ میلیون دلار بود. او شرکت خود را در سال ۱۹۶۷ وارد بازار بورس کرد. تا دهه ۱۹۷۰، کروک توانست شرکت ۲/۱ میلیون دلاری خود را به شرکتی با سرمایه ای فراتر از ۵۰۰ میلیون دلار تبدیل کند. تا زمان مرگ کروک در سال ۱۹۸۴، مک دونالد همواره دورانی طلایی را می گذراند.

- ۱۹۰۲ تولد.
- ۱۹۲۲ آغاز کار به عنوان نماینده فروش شرکت لیلی تولیپ کاپ^۴.
- ۱۹۵۴ بازدید از رستوران مک دونالد در سان برناردینو، کالیفرنیا.
- ۱۹۵۵ افتتاح نخستین شعبه مک دونالد در دس پلاینز^۵ در ایلی نویز^۶.
- ۱۹۶۱ خرید شرکت برادران مک دونالد به ارزش ۲/۷ میلیون دلار.
- ۱۹۶۳ رسیدن فروش تعداد همبرگرهای مک دونالد به یک میلیون عدد.
- ۱۹۶۷ افتتاح نخستین شعبه خارجی.
- ۱۹۷۴ خرید سان دیگو پادرس^۷.
- ۱۹۸۴ درگذشت.

- 1- Ray Kroc
- 2- milkshake
- 3- San Bernardino
- 4- Lily Tulip Cup
- 5- Des Plaines
- 6- Illinois
- 7- San Diego Padres

طور همزمان ۴۰ فنجان شیرقهوه تولید می‌کردند. برای تسریع در نظافت، این دو برادر از فنجان‌ها و لیوان‌های کاغذی استفاده می‌کردند. به همین دلیل، مشتریان در عرض ۶۰ ثانیه غذای خود را دریافت می‌کردند. به علاوه، آنها منوی بسیار محدودشان را با قیمت‌هایی رقابتی ارایه می‌کردند. این اولین موضوع جالب توجه برای فردی عاشق کسب و کار و تجارت همچون کروک بود. او بعدها می‌نویسد: «من احساسی همچون نیوتون پیدا کرده بودم که البته گویی یک سیب‌زمینی روی سرش افتاده بود.»

کروک متقاعد شد که تولید مواد غذایی آماده به سبک مک‌دونالد می‌تواند انقلابی در صنعت رستوران باشد. کروک با استفاده از تمام مهارتی که طی ۲۵ سال فروش به دست آورده بود، وارد مذاکره با برادران مک‌دونالد شد تا ليسانس این کسب و کار را به نام او منتقل نمایند. در عوض آنها می‌توانستند در ازای هر شعبه جدیدی که او افتتاح می‌کرد، سهم مشخصی دریافت دارند. کروک پویایی و فلسفه کسب و کار را وارد مک‌دونالد کرد. او می‌گوید: «خوش اقبالی مانند تعلق است، هر چه بیشتر عرق کنید، خوش اقبال تر هستید.»

چهار رکن که کروک در مک‌دونالد ایجاد کرد عبارتند از کیفیت، خدمت، پاکیزگی و ارزش. او خودش برخی نوآوری‌ها را انجام داد مانند اندازه استاندارد همبرگرها و میزان پیاز به کار رفته در آنها. او حتی یک آزمایشگاه بزرگ در شیکاگو راه‌اندازی کرد تا در خصوص محصولات تحقیق کند.

در سال ۱۹۵۵، نخستین رستوران کروک در دس پلایز ایلی نویز افتتاح شد و به سرعت رستوران‌های بعدی نیز افتتاح گردیدند. کروک اصرار زیادی داشت که تمامی رستوران‌ها بر اساس راهکارهای دقیق و سختگیرانه او عمل کنند. کروک در سال‌های اول با مشکلاتی مالی در زمینه افتتاح شعب جدید مواجه بود به طوری که او را تا مرز ورشکستگی پیش بردند. در سال ۱۹۶۰، میزان فروش شرکت یعنی ۷۵ میلیون دلار، تنها ۱۳۹ هزار دلار سود خالص برای او به همراه داشت. راه حل کروک این بود که زمین بخرد و سپس رستوران‌ها را به نمایندگانش اجاره دهد. این امر باعث شد که او کنترل بیشتری بر کسب و کارش داشته باشد و در عین حال سود بیشتری کسب کند.

خیلی زود کروک توانست بر مشکلاتش چیره شود و به نتایج بزرگ‌تری دست یافت. در سال ۱۹۶۱، او کل شرکت مک‌دونالد را به ارزش ۲/۷ میلیون دلار از برادران مک‌دونالد خریداری کرد. این یکی از بهترین معاملات در تاریخ کسب و کار آن زمان بود. کروک تبلیغات زیادی در مورد مک‌دونالد به راه انداخت. تا سال ۱۹۶۵، مک‌دونالد و کروک به چنان محبوبیتی رسیدند که بچه‌ها اسم او را بیشتر از نام

رییس جمهور آمریکا می‌دانستند.

وقتی این شرکت در سال ۱۹۶۵ وارد بورس شد، کروک ۳ میلیون دلار ثروتمندتر شده بود. اقبال او ادامه داشت طوری که او تا اواسط دهه ۱۹۷۰، مک‌دونالد را به شرکتی ۵۰۰ میلیون دلاری تبدیل کرد. اگرچه مک‌دونالد شرکتی ثبت شده در ایالات متحده بود اما کروک شروع به توسعه آن در خارج از مرزهای آمریکا کرد. در سال ۱۹۶۷، او وارد کانادا شد و سپس شعبی را در اروپا، آسیا و سایر نقاط افتتاح کرد.

ثروت عظیم کروک تأثیری بر خود او نداشت زیرا او بخش دارایی خویش را صرف تضمین این امر می‌کرد که شعب مک‌دونالد همچنان استانداردهای بالای خود را حفظ کنند. کروک در سال ۸۱ سالگی در سان دیگو واقع در کالیفرنیا درگذشت.

افراد اندکی هستند که می‌توانند ادعا کنند نحوه غذا خوردن مردم جهان را تغییر داده‌اند. مسلماً رای کروک یکی از این افراد است. او آنقدر شهامت و جسارت داشت که در دوران بازنشستگی یعنی در ۵۲ سالگی وارد یک فرصت جدید کسب و کار شود. ایده‌های او افکاری عالی و کامل برای آن دوران بودند. در آن زمان ایالات متحده در حال رشد بود و مردم به شدت به اتومبیل وابسته شده بود. در این دوران بود که کروک غذاهایی خوش طعم، ارزان و آماده را در اختیار مردمانی قرار داد که مرتباً در حال آمد و شد بودند. نبوغ او تنها استفاده از این فرصت نبود بلکه استفاده دقیق و کامل از تجربیاتش بود. او از طریق ایجاد شعب، خدمات بسیار منظم، توجه به ارزش مواد غذایی و بازاریابی نوآورانه، یک مفهوم نوین را در صنعت غذاهای آماده ایجاد کرد. او پیش‌تاز سبک جهانی برند مک‌دونالد است که انقلابی را در صنعت غذا در سراسر جهان به دنبال داشته است.

برای اطلاعات بیشتر

کتاب:

«ایجاد مک‌دونالد»، رای کروک و رابرت اندرسون^۸

«در ورای مک‌دونالد»، جان لاو^۹

وب سایت:

www.madonalds.com: سایت مک‌دونالد

8- Robert Anderson

9- John Love

رای کروک

«من به خدا، خانواده و مک‌دونالد اعتقاد دارم و در سرخارم، ترتیب آنها بر عکس است.»

رای کروک

«جهان مملو از مردانی مستعد اما ناموفق است.»