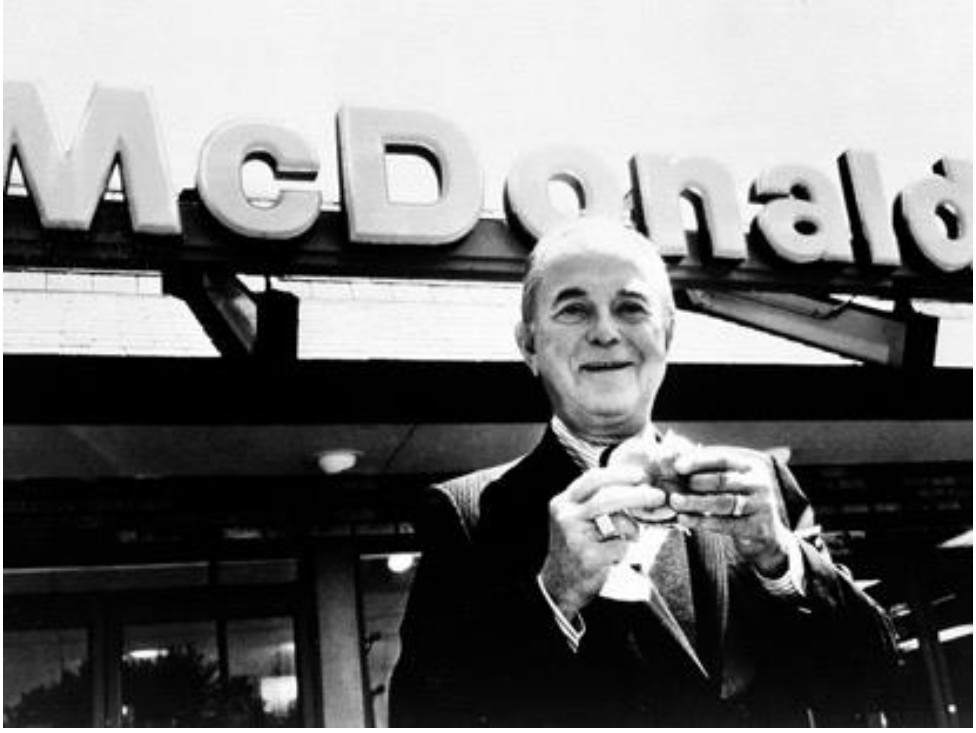
SỰ THẬT ÍT BIẾT VỀ GÃ KHỔNG LỒ MC DONALD'S

Chắc hẳn ai cũng biết đến chuỗi cửa hàng đồ ăn nhanh mang thương hiệu McDonald's với logo là chữ M màu vàng cuốn hút. Tuy nhiên, còn rất nhiều sự thật thú vì về thương hiệu này mà có thể bạn chưa biết.

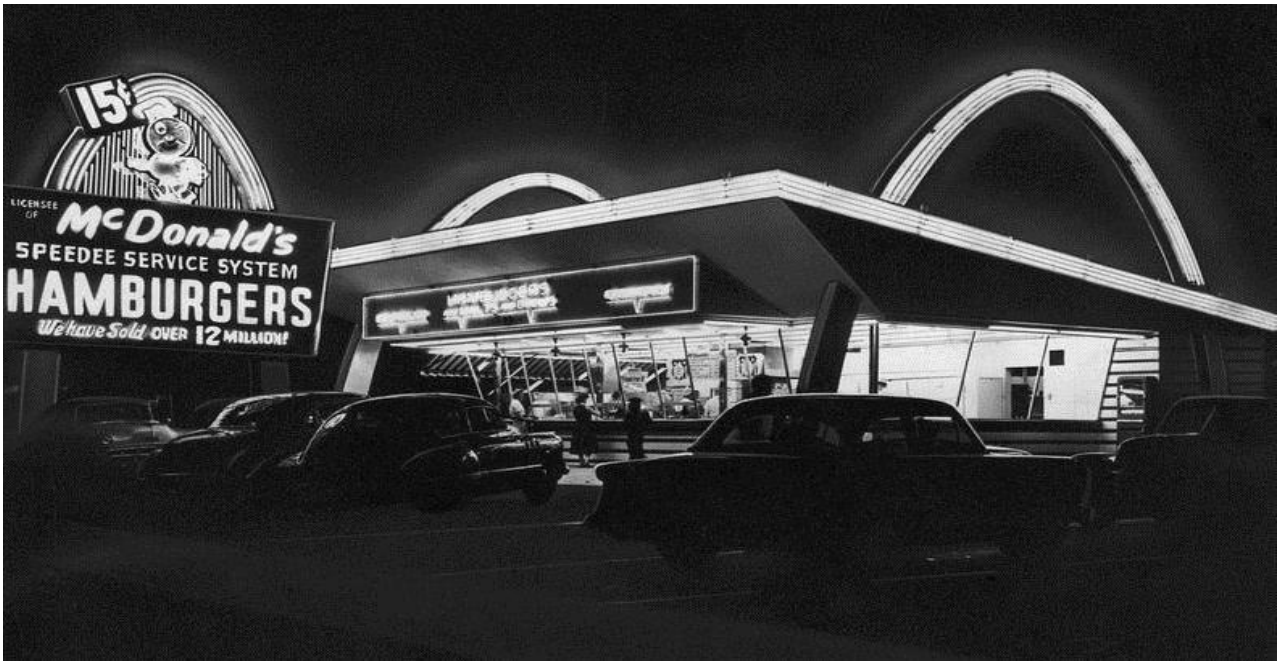
Câu chuyện thú vị về sự ra đời của McDonald's

Khoảng 50 năm trước đây ở San Bernadio, bang California, miền Tây nước Mỹ có một người đàn ông đã gần 52 tuổi tên là Raymond Albert Kroc đang làm nghề tiếp thị cho một cửa hàng bán máy sinh tố. Vào một ngày, Ray Kroc bỗng nhiên nhận được đơn đặt hàng mua máy xay sinh tố lên tới hàng chục chiếc của anh em nhà Richard và Maurice McDonald. Kroc có chút tò mò và sau khi tìm hiểu thì ông được biết anh em nhà Richard và Maurice McDonald đang mở cửa hàng đồ ăn nhanh. Cửa hàng tuy nhỏ nhưng lượng khách xếp hàng lại rất đông, dài tới hơn 20 mét. Khi ăn thử bánh hamburger, Ray Kroc thấy rất ngon, mà giá cả lại phù hợp. Tiếp tục quan sát kỹ hơn, Raymond thấy hai anh em nhà McDonald tổ chức chế biến và phục vụ có vẻ rất chuyên nghiệp.



Ray Kroc chợt loé lên ý tưởng hợp tác cùng hai anh em nhà Richard và Maurice McDonald. Theo đó, ông đã thuyết phục hai anh em Richard và Maurice McDonald nhượng lại quyền sử dụng tên thương hiệu McDonald's cũng như hệ thống ăn nhanh của mình, bù lại hai anh em nhà McDonald vẫn sẽ được hưởng 1% doanh số bán hàng của các cửa hàng này. Và công ty McDonald's System Inc. do Ray Kroc điều hành đã được thành lập như thế.

Nhà hàng McDonald's đầu tiên ở đâu ?



Nhà hàng đầu tiên được Ray Kroc mở ra tại Des Plaines, tiểu bang Illinois vào ngày 2/3/1955. Ngày ấy, hamburger thuở đó rất đơn giản và giá bán chỉ có 15 cents. Ngày nay có trên 34,500 McDonald's đang hoạt động tại 119 quốc gia và mỗi ngày phục vụ cho trên 69 triệu lược khách hàng .

Hamburger University, chuyện có thật

Đây là nơi huấn luyện các manager của tất cã nhà hàng McDo trên thế giới.Tại nơi đây họ được học cách quản lý khoa học 1 cửa hàng McDo , đồng thời được truyền đạt các mánh khóe làm sao bán cho thật nhanh , bán cho thật nhiều, và nhất là phải làm vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi . Đại học có 30 giáo sư thường trực , giảng dạy cho sinh viên đến từ 119 quốc gia . Trong lúc giáo sư giảng , các thông dịch viên có thể thông dịch cùng 1 lúc 28 thứ ngôn ngữ khác nhau . Mỗi năm có vào khoảng 5 800 người được huấn luyện tại đây , và cho đến nay đã có trên 73 000 chứng chỉ tốt nghiệp đã được cấp phát . Có người nói là Hamburger University huấn luyện được nhiều sinh viên trong 1 năm hơn cả quân đội Hoa Kỳ . Ngoài ra McDonald’s còn có trách nhiệm điều hành 10 trung tâm huấn luyện quốc tế khác ,bao gồm cã Hamburger University ở Anh , Nhật , Đức và ở Úc .

Những sự thật gây sốc về sự phát triển của McDonald's

Với khoảng 34.000 cửa hàng, McDonald's trở thành gã khổng lồ, lớn hơn cả các ông lớn như Burger King (12.700), Arby's (3.400), Wendy's (6.650) và Taco Bell (6.400) cộng lại.

McDonald's bán khoảng 13 tỷ phần khoai tây chiên mỗi năm, tương đương với 97 phần cho mỗi người được sinh ra trong năm đó

McDonald's thuê khoảng 1,8 triệu người trên toàn thế giới, nhiều hơn dân số của Philadelphia (1,5 triệu).

Cứ mỗi giây, McDonald's bán được 75 triệu hamburgers.

Mỗi năm, chuỗi nhà hàng của McDonald's thuê khoảng 1 triệu nhân viên ở Mỹ. Nghĩa là, cứ 1 trên 8 lao động tại xứ cờ hoa thuộc biên chế McDonald's

Bí quyết thành công của McDonald's

Bí quyết thành công của McDonald chính là khả năng hiểu được nhu cầu của đa số khách hàng với tính đồng nhất, thể hiện được bản chất của thương hiệu McDonald luôn luôn thích hợp với tất cả các nền văn hoá khác nhau.

Theo giới phân tích, thành công của McDonald’s đến từ sự quản lý chặt chẽ về chất lượng của các cửa hàng nhượng quyền. Kroc đã đặt ra khẩu hiệu cho các cửa hàng của McDonald’s là phải duy trì "Chất lượng, Phục vụ, Sự sạch sẽ và Giá trị cốt lõi".

Hơn nữa, McDonald’s thành công vẻ vang còn nhờ vào óc thực tế , biết sáng tạo (innovation) cũng như rất linh hoạt ,biết thích ứng vào khung cảnh của mỗi xã hội và của từng quốc gia .

Tại Trung Quốc, tất cả các loại burger gà đều sử dụng thịt đùi, thay vì thịt ức như truyền thống, theo sở thích của người dân nước này. McDonald’s còn tổ chức bữa ăn Tết âm lịch với các món gà và trang trí cửa hàng bằng biểu tượng 12 con giáp. Các món thịt lợn hay thịt bò cũng không có trong thực đơn của hãng tại Ấn Độ để tôn trọng người theo đạo Hindu và Hồi giáo.

Đột phá đáng kể tiếp theo của McDonald's chính là việc khai trương nhà hàng ở Sierra Vista năm 1975 mà khách hàng tới mua đồ ăn không phải đi xuống khỏi xe ô tô, loại hình này gọi là take-away.

Ý tưởng trên cũng xuất phát từ nhu cầu giải quyết khó khăn về việc bán hàng trong khu vực đó, khi mà ở căn cứ quân đội gần đó không cho phép quân nhân xuống xe khi mặc quân phục. Và ý tưởng này đã thành công ngay lập tức. Và ngày nay, việc kinh doanh các cửa hàng McDonald's nhờ ý tưởng trên đã chiếm hơn một nửa công việc kinh doanh của họ.

Có thể nói, với một bề dày lịch sử cùng với những chính sách kinh doanh hết sức đúng đắn và hiệu quả, coi trọng khách hàng đến như vậy, chắc chắn rồi đây thương hiệu McDonald’s vẫn sẽ còn tiến xa.

Nguyễn Hảo