

ПРАВИЛА РЕЯ КРОКА

- Я всегда верил, что каждый человек создает свое счастье и отвечает за свои проблемы. Это простая философия.
- Если вы работаете только ради денег, вы никогда много не заработаете, но, если вы любите то, чем занимаетесь, и ставите клиента на первое место, вас ждет успех.
- Два главных требования, чтобы добиться крупного успеха: во-первых, оказаться в нужном месте в нужное время, во-вторых, что-нибудь для этого сделать.
- Легко быть человеком с принципами, когда вы богаты. Важно быть человеком с принципами, когда вы бедны.
- Практически нет такой цели, которой нельзя достигнуть, если вы по-настоящему этого захотите.



DICK WHITTINGTON STUDIO / CORBIS VIA GETTY IMAGES

была актриса немного кино Этель Флеминг. Отец ответил, что даст согласие на брак лишь тогда, когда сын найдет постоянную работу. Рей нашел ее за несколько дней. И задержался на ней на 17 лет. Он устроился в компанию Sanitary Cup and Service Corporation, которая была эксклюзивным дистрибутором бумажных стаканчиков производства компании Lily Tulip Cup на Среднем Западе США. Его начальная зарплата составляла \$35 в неделю.

Работа была привычной. Ходишь повсюду, держа в руке чемоданчик с об-

разцами. Показываешь содержимое чемоданчика всем потенциально заинтересованным лицам. В ресторанах его товар не брали, говоря, что стеклянные стаканы обходятся дешевле. Главными покупателями стаканчиков оказались заведения, в которых продавали газировку в разлив. Их в Чикаго насчитывалось около 3,5 тыс. В таких местах мытье стеклянных стаканов было большой проблемой. Если вода была достаточно горячей для дезинфекции, над прилавком поднималось облако пара. Стеклянные стаканы бились, не-

которые покупатели уносили их с собой. С бумажными стаканчиками всех этих проблем не возникало.

Крок выходил из дома со своим чемоданчиком рано утром и искал покупателей до 17:00–17:30. В шесть вечера у него начиналась другая работа — пианистом на радиостанции.

Стаканчики закупали уличные торговцы мороженым, владельцы ларьков в зоопарках и на пляжах. Из них пили зрители, пришедшие на стадион смотреть бейсбол. Пикники, свадьбы, религиозные праздники — стаканчики становились все популярнее.

В октябре 1924 года у него родилась дочь Мэрилин. Рей понимал, что теперь он должен работать и зарабатывать больше обычного. Но зимой продажи стаканчиков упали. Крок взял отпуск на пять месяцев и вместе с семьей отправился во Флориду, пообещав постоянным клиентам, что вернется весной.

Все пять месяцев отпуска он торговал земельными участками, цена которых быстро росла. В Чикаго, к своим бумажным стаканчикам он успел вернуться до того, как пузырь недвижимости лопнул.

Незадолго до поездки с Кроком случилась неприятная история. Он играл на рояле в ночном клубе, где подавали запрещенное спиртное. Нагрянувшая полиция арестовала всех — и персонал, и посетителей. Неприятный опыт пребывания в полиции ему повторять не хотелось. Он принял решение сосредоточиться на стаканчиках, отдавать продажам все силы. А играть на фортепиано — исключительно для души.

Весной ему удалось найти крупного заказчика. Менеджер одного из ресторанов постоянно отказывал Кроку. В ходе очередного неудачного визита

Продавать газированную воду в разлив Рей Крок начал еще в школьные годы

в этот ресторан Реймонд заметил у заднего входа роскошный автомобиль. Когда из ресторана вышел хозяин автомобиля, Крок заговорил с ним, сообщив, что сзади может парковаться только владелец ресторана. Рей начал разговор с похвалы автомобилю. Они болтали около получаса. Итогом беседы стал крупный заказ от этого ресторана, а затем и постоянное сотрудничество.

У него все чаще получалось находить заказы. Ему повысили зарплату. Он купил свой первый автомобиль — новенький Ford T.

Великая депрессия, грянувшая в 1929 году, унесла жизнь его отца. Луис Крок умер от кровоизлияния в мозг. Он не мог перенести того, что не может расплатиться с долгами.

Среди документов, обнаруженных после смерти отца, обнаружился отчет френолога (предсказателя будущего по выпуклостям на черепе), посвященный четырехлетнему Реймонду Кроку. В нем говорилось, что, когда мальчик вырастет, он станет руководителем в компании, связанной с общественным питанием.

Рей удивился этому прогнозу, тогда еще не представляя, насколько точной может быть лженаука френология.

Стаканчики с крышкой

В самом начале Великой депрессии, в 1930 году Крок нашел новую возможность увеличения продаж бумажных стаканчиков. Наблюдая за продажей напитков в аптеке быстрорастущей сети Walgreen Drugs, он заметил, что в обеденный перерыв не всем потенциальным клиентам хватает сидячих мест. Крок предложил менеджеру Walgreen, ответственному за питание, продавать прохладительные напитки навынос (кто сейчас не знает выражения «to go?»), в специальных новых стаканчиках с крышкой. Стаканчиках Lily Tulip Cup, разумеется. Менеджер посмотрел на Крока как на идиота. Стаканчик с крышкой стоит дороже стаканчика без крышки. Продавая напиток навынос за те же 15 центов, что и для употребления на месте, он будет терпеть убытки. Чтобы убедить клиента, что тот заработает на обороте, Крок предложил ему первую партию стаканчиков с крышкой бесплатно. Понадобилось несколько дней продаж, чтобы стало ясно, что прав Крок.

ЦЕНЫ В МЕНЮ РЕСТОРАНА БРАТЬЕВ МАКДОНАЛДС В САН-БЕРНАДИНО В 1954 ГОДУ (\$)

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОДУКТА	ЦЕНА	ЦЕНА ПО ППС*
ГАМБУРГЕР (С КОТЛЕТОЙ ВЕСОМ 45 Г)	0,15	1,45
ДОПЛАТА ЗА ЛОМТИК СЫРА	0,04	0,39
КАРТОФЕЛЬ ФРИ (85 Г)	0,1	0,97
МОЛОЧНЫЙ КОКТЕЙЛЬ (0,5 Л)	0,2	1,94
ПРОХЛАДИТЕЛЬНЫЕ НАПИТКИ	0,1	0,97
КОФЕ	0,05	0,48

* в пересчете на современные деньги по паритету покупательной способности. Источник: открытая информация.



TIM BOYLE / GETTY IMAGES

Тот самый легендарный миксер Multimixer