

The background is a dark blue, textured surface with embossed details. At the top, a building facade is visible with the words "FORD MOTOR COMPANY" in a serif font. Below the building, a vintage open-top car is shown in profile, facing right. The car has large spoked wheels and a boxy body. The overall aesthetic is classic and industrial.

# FORD MOTOR COMPANY

# Генри Форд

- Родился 30 июля 1863 года в Дирборне, штат Мичиган
- В 1893 году (в 30 лет) сконструировал свой первый одноцилиндровый двигатель, работавший на бензине
- В 1896 году - построил свой первый автомобиль - легкую повозку с двухцилиндровым двигателем



# FORD MOTOR COMPANY

- Создана в 1903 году Генри Фордом при помощи 11 инвесторов как фирма по мелкосерийному производству автомобилей
- Уставный капитал составил 150 тысяч долларов, из которых наличными - только 28 тысяч
- Первый автомобиль продан через месяц доктору Е. Пфеннинг из Чикаго, который прочёл рекламу о том, что фирма Ford предлагает «самый совершенный и простой автомобиль, которым может управлять даже 15-летний мальчик!»



# Кризис 1905 года

- **ПРЕДПОСЫЛКИ**

- Разногласие между учредителями (внутренние)
- Конкуренция на рынке (внешние)

- **ПРОТИВОРЕЧИЯ**

## Компаньоны

- получают дивиденды
- настаивают на выпуске дорогих автомобилей

## Генри Форд

- часами просиживает в конструкторском бюро
- следит за работой цехов
- мечтает о машине для каждого

# Цель

- ✓ Получить контрольный пакет акций (имеется 25 %)
- ✓ Сделать автомобиль доступным

# Стратегия



**Модернизация производства**



**Разработка новой  
доступной модели**



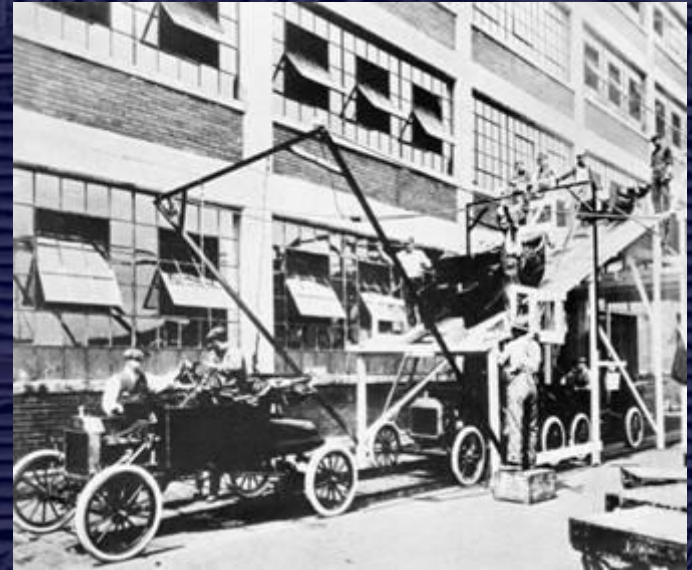
**Расширение целевой  
аудитории**



**Новая маркетинговая  
политика**

# Тактика

## ✓ Внедрение конвейера



— некий Вильям Клэнн рассказал мистеру Генри про «разборную линию» на чикагской скотобойне, где туши животных разделялись с поразительной скоростью благодаря четкому разделению операций между мясниками. После недолгих консультаций Форд решает ввести нечто подобное и у себя — правда линия теперь стала сборной, а место скотины занял автомобиль.

# ✓ Ford T (Tin Lizzy - Жестянка Лиззи)

- Мощность в 20 л.с.
- Скорость до 72 км/ч.
- Четырехцилиндровый двигатель объемом 2895 куб. см. агрегирован со сцеплением и коробкой передач
- Руль слева, а не посередине
- В передней подвеске две полуэллиптические продольные рессоры вместо одной поперечной





✓ Ценовая политика

Конкуренты Ford

\$ 1100-1700

\$ 825-850

люкс до

\$ 2500-3000

Средняя зарплата - \$ 100 в месяц

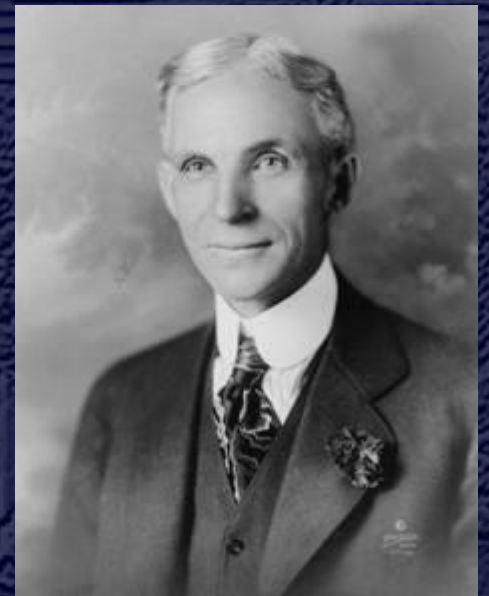
## ✓ Маркетинговая политика

- Создание дилерской сети
- Широкая рекламная компания
- Создание автоклубов

# Результат

1906 год

- Александр Малколмсон покинул компанию, продав свою долю Форду
- Генри Форд держатель контрольного пакета и президент Ford Motor



# 27 сентября 1908 года

- с первого в мире конвейера сошел первый в мире Ford T
- до конца года продано **10 000** автомобилей

*Сход с конвейера 1 автомобиля каждые 3 минуты*  
*Полная сборка 1 единицы - 93 минуты*

# Апрель 1913 года

– На заводе в Детройте запущена первая поточная линия

*Всего за один год производительность труда поднялась на разных участках сборки от 40 до 60%*

# 05 января 1914 года

- введение гарантированной минимальной ежедневной оплаты труда в 5 долларов
- введение работы в 3 смены по 8 часов каждая, вместо работы в 2 смены по 9 часов
- решение о перераспределении части прибыли в пользу рабочих

*Средняя зарплата в промышленности не превышала 2,5 доллара за смену*

# 1914 год

– ВЫХОД  
10-ти миллионного  
Ford T



*К 1915 году на 9 из 10 автомобилей в мире  
красовалась эмблема Ford*

*За 20 лет выпуска было продано  
более 15 миллионов Ford T*

# Цены

**\$ 825**



**1908**

**\$ 440**



**1915**

**\$ 265**



**1923**



## *Дилерская сеть (впервые)*

- сравнительно большой процент от продаж - люди сами просились в региональные представители
- не только продажа, но и ремонт

*В 1913-14-х годах насчитывалось 7 000 дилеров*

# Иностранное производство (впервые)

- первым был завод Ford Of Britain в Великобритании, потом открылись заводы в Германии
- Когда была завоевана Европа, Ford открыл заводы в Бразилии и Аргентине

*В 1920–30-е годы Ford Motor активно открывает отделения во многих странах мира, и даже активно сотрудничает с Советской Россией (создание заводов ГАЗ, АМО)*

## **Рекламная компания**

- **в каждой газете Детройта, а потом и всей страны, постоянно печатались новости об Ford T**

***На десятиллионном Ford T Генри Форд , будучи кандидатом в сенаторы, отправился в паломничество по Соединенным Штатам; превосходная реклама, ибо его повсюду встречали шествиями с оркестрами***

# Автоклубы

- Плодились как и диллерские центры по всей стране

**Популярность = Цена + Ремонтопригодность**

**\$ 250**

**чинился в любой  
деревенской  
кузнице**



**Если машина застревала в грязи или рытвинах,  
четверо ее пассажиров были в состоянии  
вытолкнуть автомобиль на хорошую дорогу**

# Кризис 20-х годов

- ПРЯДПОСЫЛКИ

- Ориентация на выпуск всего одной модели (внутренние)
- В условиях послевоенной депрессии покупатели предпочитали приобретать автомобили, даже такие недорогие как "Модель Т", уже не за наличные деньги, а в рассрочку (внешние)
- Конкуренция со стороны корпорации "Дженерал Моторз" во главе с Альфредом Слоаном и, чуть позже, со стороны еще более новой автомобильной компании, созданной Уолтером Крайслером (внешние)

*В 1915 году Ford производил более 50% автомобилей Америки, а к середине 20-х его доля упала до 20%*

# • ПРОТИВОРЕЧИЯ

## Ford Motor

- Единственный универсальный автомобиль – Ford T
- Модели: дешевая Ford T и очень дорогой «Линкольн»
- Продажа за наличные

## GM

- Автомобили побольше размером, поразнообразнее цветом, поудобнее
- Несколько разных марок автомобилей: шевроле, понтиаки, олдсмобили, бьюики, кадиллаки
- Продажа в рассрочку

*Если человек добивался определенного успеха в жизни, но еще не такого, чтобы позволить себе ездить на "Линкольне", он искал нечто среднее между Ford T и "Линкольном", и находил это у "GM"*

# Цель

- ✓ Вернуть часть потерянного рынка
- ✓ Сделать конкурентоспособный автомобиль

# Стратегия



**Модернизация производства**



**Разработка новой  
конкурентноспособной  
модели**



**Пересмотр маркетинговой  
политики**



# Тактика

## ✓ Обновление и реорганизация производства

- Большинство из сорока пяти тысяч станков изготавливали одну какую-либо деталь; их приходилось либо переделывать, либо выбрасывать. Были изготовлены новые станки еще невиданной мощности.

# ✓ Новая модель – Ford A

## – Нововведения

- Устанавливаемое при сборке защитное ветровое стекло ( ставшее с тех пор обязательным элементом автомобиля)
- Стекло могло быть цветным и 17 конфигураций
- На всех 4 колесах были установлены тормозные колодки и гидравлические амортизаторы

# ✓ Маркетинговая политика

- Предварительные заказы
- Продажа в кредит
- Широкая реклама

*Когда в США назрел «кредитный» кризис  
Генри Форд убедил прокредитовать себя  
своих же автодилеров, причем под залог  
будущих поставок машин*

# Результат

**26 мая 1927 года**

- С конвейера сошёл последний экземпляр Ford T

**01 января 1928 года**

- Единовременно на всех заводах была запущена новая «Модель-А»

**Тайна сохранялась до последней минуты. Новые автомобили были уже в производстве; образцы, зашитые в холщовые мешки, были отправлены в демонстрационные помещения.**

**– 4 000 предварительных заказов**

**5 дней подряд, после того, как новый автомобиль был пущен в продажу, печаталась огромная реклама в 5 000 газет по всей Америке**

**– В первые 6 месяцев пришлось выпустить 1 000 000 автомобилей**

**Спрос на новую «А» был шквальным**