



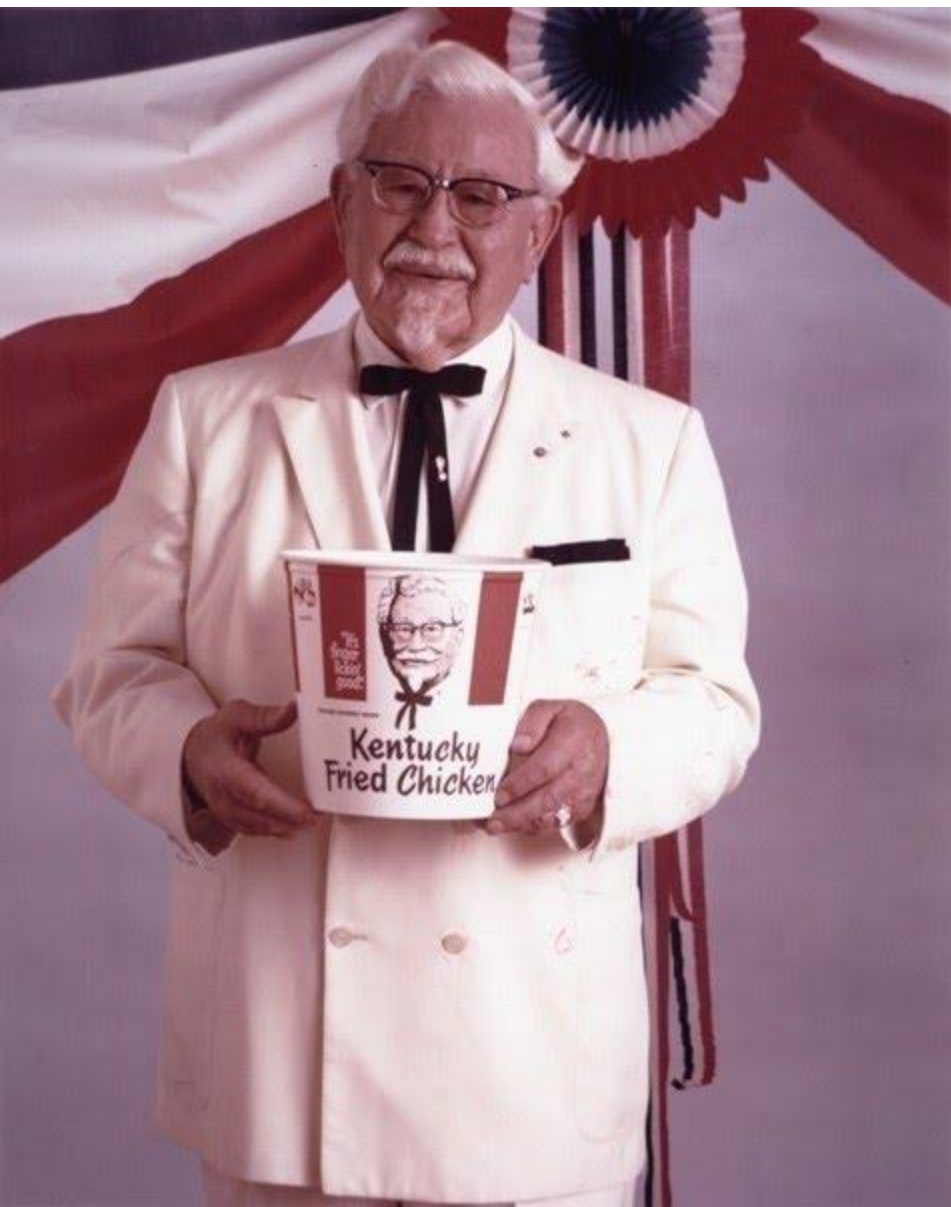
KFC[®]
sogood[™]

Орындаған: Ушкенов Ильяс

Қабылдаған: Сарбасова Гүлмира

Әзімбайқызы

Гарланд Дэвид Сандерс



Гарланд Дэвид Сандерс (ағылш. Harland David Sanders), Полковник Сандерс (ағылш. Colonel Sanders) (9 қыркүйек 1890 — 16 желтоқсан 1980) — Kentucky Fried Chicken ("Кентуккиден қуырылған Балапан", KFC) тез тамақтану мейрамханалары желісінің негізін қалаушы.

- Ол бірінші болып 1952 жылы көп миллиондық бизнеске балапандарды қуыруға айналдырды. Оның стильді портреті дәстүрлі түрде оның желісінің барлық мейрамханаларында және фирмалық орамдарда бейнеленген.





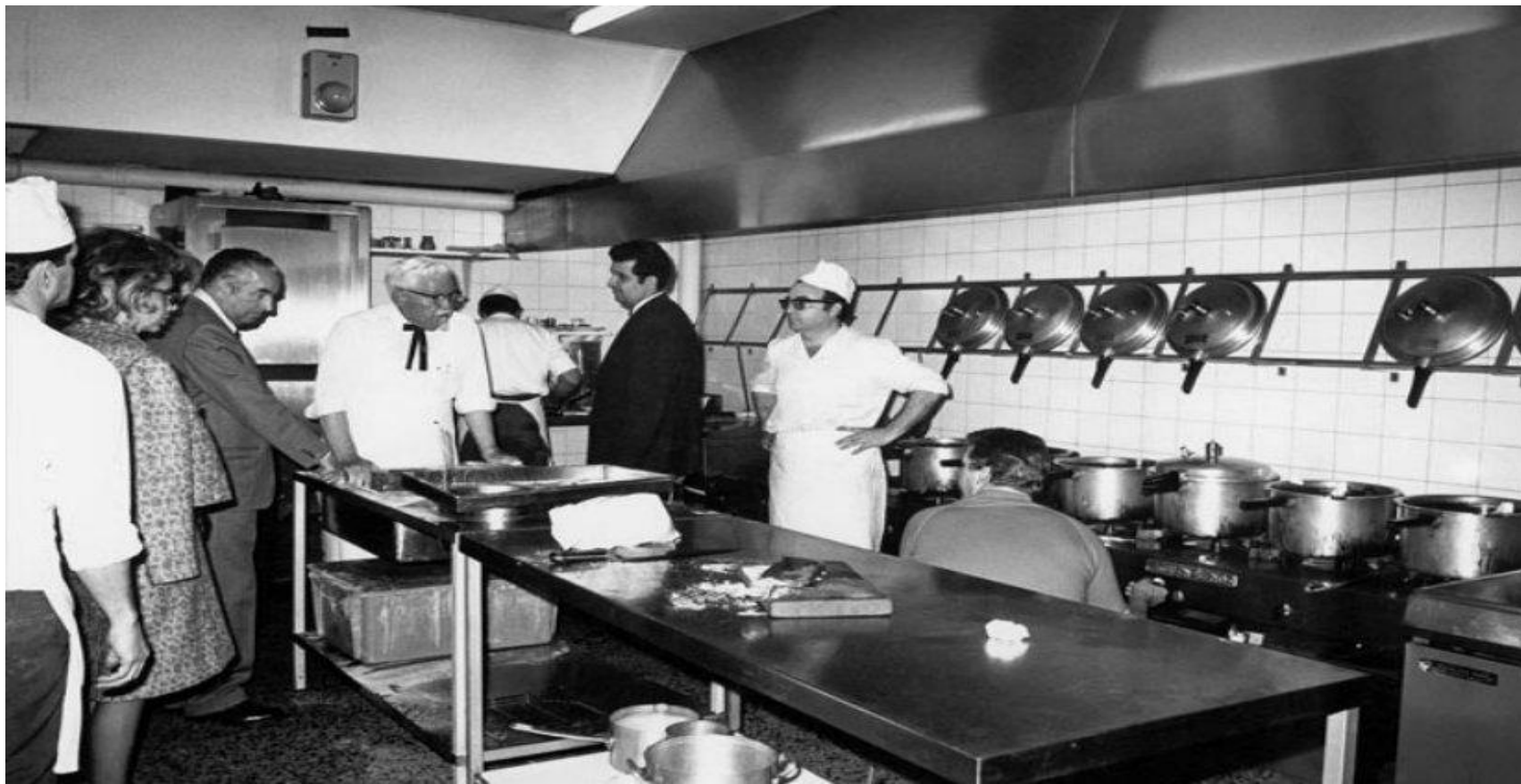
- Сандерс небәрі алты сыныпты бітіргені (тағы бір рет білім алу жетістігінің белгісі емес екеніне көз жеткіземін), ал өзінің алғашқы тауықтары әлі алты жасында өртеді.
- Ол тек 47 жасында ғана өз мейрамханасын ашты және оның қуырылған балапандары Кентукки штатының аспаздық символы болды.

Бизнестің Басталуы

- 1930 жылы Кентукки штатында ол Гарланд өзінің автомастерлік қызметін ашады. Маңызды сәтті атап өту керек – Гарланд шеберхана үшін ең жақсы орынды — 25-ші федералды магистральдің жиегін таңдап, өз шеберханасының орнын айтарлықтай ойластырды



- Өз табысын арттыру үшін, Гарланд кейбір инновацияларды енгізеді — тез пісіруді сатып алады. Бұл кастрюльдің бұл түрі пайда болған уақыт болды. Скороваркалардың артықшылықтарын бағалаған алғашқы адамдардың бірі Гарланд Сандерс болды.



- 1935 жылы Кентукки губернаторы Руби Лаффун Гарландқа штатқа сіңірген еңбегі үшін Кентуккийский полковникті атағын берген. Және де олар үлкен болды – өйткені бүкіл округ бойынша Гарланд Сандерс Штатының "ұлттық тағамы" туралы айтты.



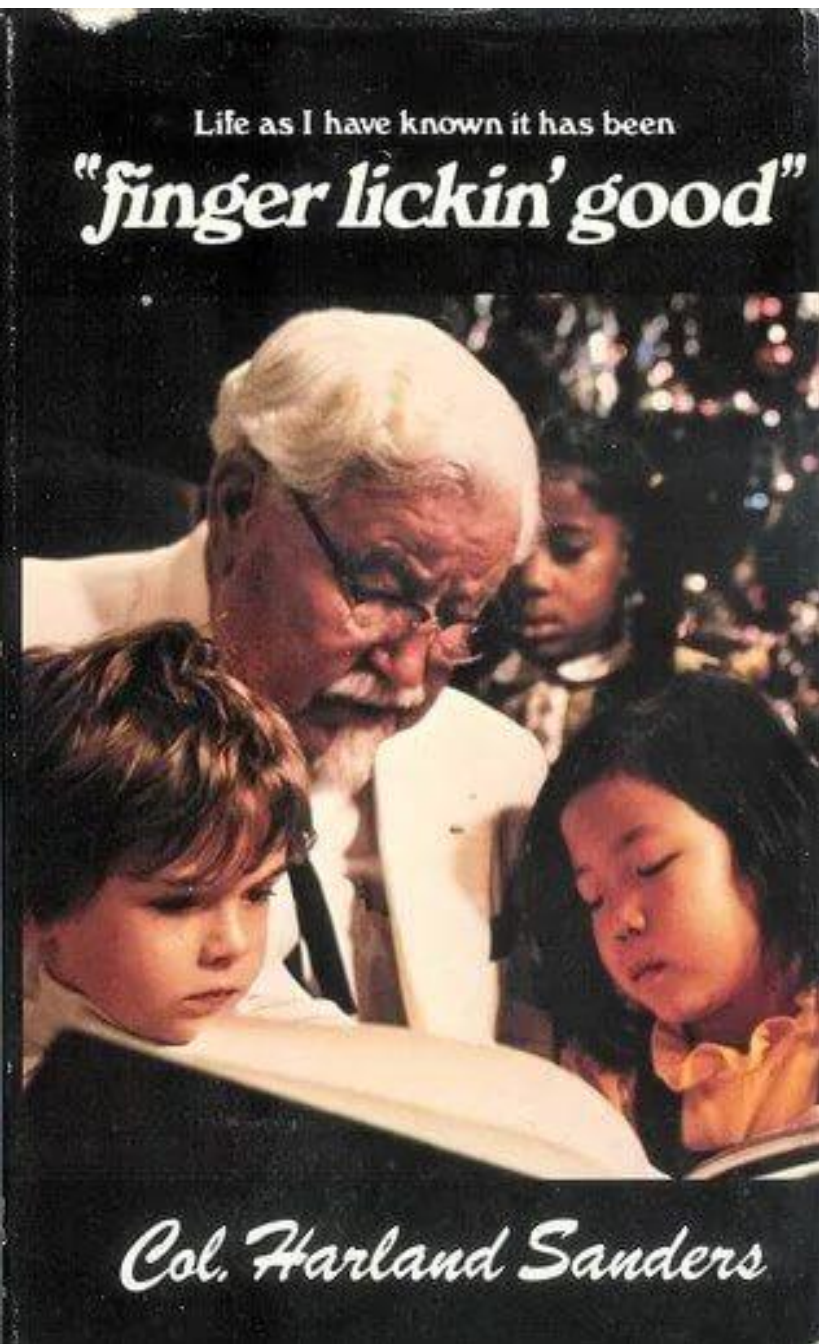
- 1950-ші жылдардың басында Солтүстік Штаттардан Флоридке жаңа 75-ші федералды тас жол салынды.
- 20 жыл бұрын басталған клиенттер ағыны бір сағатқа созылды. Сандерс барахт тағы бір жыл болды, бірақ 1952 жылы оған мейрамхана ұстау үшін ақша жетпеді, және кредиторлармен төлем жасау үшін балға алуға тура келді.
- Ол кафелер мен мейрамханаларды аралап шыға бастады: алдымен жақын, содан кейін үйден алыстап кетті. Өзіңізбен бірге ол өзінің сиқырлы дәмдеуішімен және сүйікті тез пісіретін қапшықты алып жүрді.
- 1950-ші жылдардың соңында "кентуккиялық қуырылған балапандар" АҚШ пен Канадада 200-ден астам дәмдеуіштерді саудалады.

- Полковник франшизаны жеке өзі сатады, желі маркетингімен айналысты, тіпті әрбір қапшық спецификасымен тексеруге тырысты. Мұрагерлері тауық қорамен кәсіби айналысқысы келмеді.
- Жалпы, Сандерсу 1964 жылы Kentucky Fried Chicken ("кентуккий қуырылған балапандар") бизнесін сатуды ұсынған кезде, ол келісті.





Сатып алушылар Джон Браун бастаған инвесторлар болды- Кіші Болашақ Кентукки губернаторы. Сол кезде фирма АҚШ пен Канадада 600-ден астам франшизге ие болды. Сандерс сондай-ақ жылына \$250 мың жалақы алып компанияның көпшілік өкілі болып қалды. 70 жасында Гарланд Дэвид Сандерс миллионер болды



- 84 жасында ол өзінің өмірбаянын " Life as I have known it has been finger licking good " ("өмір, мен білдім, Мұқият қолын қаптайды") деп жариялады.
- Қоғам алдындағы кез келген табысты Американың осы қасиетті парызын орындады

Гарланд Дэвид Сандерстен бес

МИЛЛИОНҒА дейін қадам

- **1.** Фермер, трамвайдың кондукторы, американдық әскердің қатардағы жауынгері, ұстаның көмекшісі, паровоз от жағушысы, сотта заңды курстардың практиканты, сақтандыру агенті, жиһаз жүк тиеушісі, паром капитаны, автомобиль шиналарының сатушысы және автослесарь.
- **2.** 40 жылда өмір тек басталады: Сандерс жұмыс істеуге шешім қабылдады және өз автомастерлік ашты... онда қуырылған тауықтар жақсы сатылды.
- **3.** 47 жыл бойы клиенттерден келіп, өз мейрамханасын ашты.
- **4.** 62 жылы полковник Сандерс жаңа Мемлекеттік тас жолы оның мекемесінен тыс өткен кезде түбінде және түбінде жарылған.
- **5.** Тағы да жиналған зейнеткер Сандерс өзінің қуырылған балапандарын дайындау технологиясына франшизаны сата бастады. Және 70 жылда миллионер болды.

КФС-сауда айналымы бойынша екінші McDonald's компаниясына жол беретін әлемдегі кафе желісі. **2015** жылғы желтоқсандағы жағдай бойынша КФС брендімен әлемнің **118** елінде **18 876** сауда нүктесі жұмыс істейді. Компанияның Штаб-пәтері Кентукки штаты Луисвилле қаласында орналасқан. Айналым : **23** млрд \$



1.11 © 1999 сауда орны KFC да орналасқан,

2.4491-АҚШ-та,

3.26-Қазақстанда,

4. қалғандары 9725 бүкіл әлем бойынша шашыраңқы.

5.франчайзинг KFC ашу үшін ең төменгі қаржылық талаптар - \$ 1,5 млн.

6.көптеген мейрамханаларды безендіруде Сандерс бейнесі бар.

7.2015 жылы бір нүктеге келетін сатудың орташа жылдық көлемі \$1,2 млн. құрады.

8.сауда нүктесі күніне орташа 250 тапсырысқа қызмет көрсетеді



KFC[®]
so good[™]

Күшті жақтары

- Брендтің танымалдығы-компанияның басты күші;
- Бұл әлемдегі екінші фаст-фуд өкілі;
- Компания қазірдің өзінде Америка мен еуропа нарықтарын ашты, олар енді күшті және көп пайда береді;
- KFC франчайзингтік және лицензиялық алымдардың реттелген жүйесі бар;
- Компания өзінің құпия рецептін пайдалана отырып бірегей, жоғары сапалы тауарды ұсынады " 11 Шөп және дәмдеуіштер";
- KFC тауар сапасы мен сервистің жоғары деңгейіне қамқорлық жасайды.

Әлсіз жақтары

- - Зерттеулер аз жүргізілуде, жаңа технологиялар жоқ;- Франшизаны сатып алған компаниялардың сапа регламентін сақтамау жағдайлары болды, бұл жалпы брендтің беделіне нұқсан келтірді;
- - KFC-те әлеуетті тұтынушылардың бір бөлігін белгілейді қатаң тіркелген бағалар.

Мүмкіндіктер

- - 16 жастан 25 жасқа дейінгі клиенттерді тарту және ұстап қалу;
- - "Салауатты үй тағамдары" имиджін құру";
- - Мәзірге балық тағамдарын, жүгеріні, салаттарды қосу, бұл теңгерімді тағамды ұнататын клиенттер шеңберін едәуір кеңейтеді;
- - Жаңа сервистерді енгізу, мысалы, өнімдерді үйге немесе кеңсеге жеткізу;
- - Компания өнімімен байланысты елде жаңа дәстүрлерді қалыптастыру.

Қауіптер

- - Тұтыну сұранысының сау тағамға қарай ауысуы;
- - Жергілікті өндірушілермен жоғары бәсекелестік;
- - Заңнаманы, кедендік алымдар мен баждарды қатаңдату;
- - Жаңа компаньондардан өнім жеткізудегі іркілістер

Қорытынды

- Жаңа компаньондардан өнім жеткізудегі іркілістер. Осылайша, компаниялар анағұрлым сау имиджді қалыптастырып, жаңа теңгерімді тағамдарды мәзірге енгізіп, әсіресе франчайзинг шарты бойынша жұмыс істейтін мейрамханаларда өнім сапасын жетілдіруді жалғастыру керек. Фирмалық тағамдарды кеңейту және балық сияқты жаңа арнайы рецепт жасау үшін зерттеулер жүргізуге болады.