**Издание: The Christian Science Monitor**

**Источник:** [**http://www.csmonitor.com/Business/Saving-Money/2014/1215/The-humble-beginnings-for-seven-world-famous-retailers**](http://www.csmonitor.com/Business/Saving-Money/2014/1215/The-humble-beginnings-for-seven-world-famous-retailers)

**Скромное начало семи всемирно известных ритейлеров**

Если вы хотите добиться большего, начните с малого. Помните, многие знаковые американские бренды начинали, как никому не известные торговые марки. Семь примеров, приведенных ниже, доказывают это.

И хотя сегодня можно начать очень большой бизнес благодаря частным инвестициям, это далеко не тот способ, который помог известным американским брендам стать на ноги. В подавляющем большинстве случаев, что и доказывают приведенные ниже примеры, скромное начало помогает вырасти во что-то огромное.

Так что в следующий раз, когда вы купите замороженный напиток, трехэтажный гамбургер или спросите кассира о его рубашке, задумайтесь о способах, которые использовали ритейлеры для достижения успеха.

7-Eleven: Вылупился из яйца

Где бы были буррито и напиток Big Gulps на 198 унций без 7-Eleven? (Ну ладно, 198 унций – небольшое преувеличение). Эта торговая марка была увековечена в песне Брюса Спрингстона. Компания 7-Eleven была создана в 1927 году, когда сотрудник Southland Ice Company в Далласе начал продавать молоко, хлеб и яйца с импровизированной витрины. Джо Томпсон, менеджер Саутленда, купил компанию по производству льда и расширил эту идею. Его семья не контролировала компанию Southland Corporation до 1990-х годов, когда японская компания спасла ее от банкротства.

Сегодня новые магазины компании 7-Eleven открываются каждые три с половиной часа, и глобальная сеть магазинов уже достигла 51,200 торговых точек, включая и веб-сайт компании. Так что возьмите буррито и Slurpee и читайте дальше. Мы расскажем вам, где новые франшизы помогли создать магазин.

Макдональдс: Обслуживаем триллионы

Хотя многие слышали историю о том, как предприимчивый продавец молочных коктейлей Рэй Крок создал франчайзинговую систему Макдональдс, мало кто знает об истории создания бургера. Первая франшиза Макдональдс открылась в Дес-Плейнс, штат Иллинойс, недалеко от Чикаго в 1955 году. Современная реконструкция этого магазина находится всего в нескольких метрах от первоначального места расположения. Но когда Крок выкупил права франшизы у братьев МакДональд, их первый магазин был в Сан-Бернардино, штат Калифорния. Он работал с 1940 года и обладал довольно богатой историей, поскольку был расположен на трассе 66.

И Мать всех дорог, и Мать всех Макдональдсов в Калифорнии уже стали историей. Сейчас компания открыла более 35 точек продажи по всему миру. Единственное место, где нет ресторанов компании – это Антарктида, но руководство компании сообщило, что бутерброды McHerring вскоре будут продаваться и там.

Dairy Queen: Путь к вершине

Что общего между пригородом Чикаго и мировыми торговыми сетями? Первый магазин Dairy Queen открылся в Джолиет, штат Иллинойс, в 1940 году, по крайней мере так написано на официальном сайте компании. Компания стремительно росла и уже в 1947 были открыты 10 магазинов, а в 1950 – 1446. Дилли бары впервые появились пять лет спустя, а в 1985 году было продано более 175 миллионов продуктов Blizzards компании. На всем пути развития, талисманом служил Dennis the Menace, и это место посчитали самым неотразимым. Сегодня американская компания Dairy Queen Corporation является дочерней компанией Berkshire Hathaway. И хотя Уорренну Баффету вряд ли нужны деньги, пожизненные поставки Blizzards стали надежным капиталовложением.

Subway: Быстрый путь к успеху

Subway стала настолько крупной торговой маркой на рынке, что это стало поводом для беспокойства конкурентов, в том числе и Quiznos. За время своего развития (с или без треугольных кусочков сыра) компания сильно изменилась. Когда у нее было очень длинное имя: Pete's Super Submarines в Бриджпорте, штат Коннектикут. Компания открылась в 1965 году и продала более 300 бутербродов за первый день работы. Но первый магазин франшизы открылся лишь в 1974 году в Веллингтоне, Коннектикут, согласно данным на веб-сайте компании Subway.

В 1980 году магазины стали использовать традиционную транзитную систему Нью-Йорка, и к 1987 году Subway открыла уже 1000 магазинов. В течение следующих двух лет, к сети компании добавилось еще 1000 торговых точек. Джаред Фодгл впервые появился в рекламе Subway после публикации статьи о его похудении в журнале Men's Health. Теперь сеть магазинов насчитывает 35 тысяч торговых точек. Но первый вегетарианский магазин открылся лишь в 2012 году в Индии. Могут ли вегетарианские магазины пойти дальше?

Трейдер Джо: «Стильный» супермаркет

Время и место, которое дало нам The Beach Boys, познакомило нас и с Трейдер Джо, где кассы носили названия местных улиц, а сотрудникам рекомендовали носить яркие рубашки для серфинга или необычные головные уборы. Возникновение имени датируется 1967 годом, хотя фактически эта торговая марка появилась в 1950 году и называлась Pronto Markets. Первый магазин Трейдер Джо появился в Пасадене, штат Калифорния и он все еще работает. Сеть магазинов продолжает придерживаться стиля 70-х годов (даже продает странные колготки), и не смотря на это ей все равно удалось достичь успеха и открыть 400 новых магазинов.

К сожалению, вы не найдете ни единого упоминания об основателе Джо Коломбе на официальном сайте магазина. Немецкая семья купила его компанию в 1979 году и с тех пор стала очень скрытной. Руководство очень редко дает интервью для прессы, хотя дружественная и открытая атмосфера сохранилась.

Peet: Создано кофейным знатоком

Starbucks, пожалуй, самый известный кофе по всей стране, но среди кофейных снобов Peet's считается наиболее качественной торговой маркой на национальном рынке. На самом деле, руководство Starbucks начали работу в торговой сети из Беркли, штат Калифорния 1 апреля 1966 года. Но Альфред Питт, выходец из Голландии, не зря жаловался на отвратительный кофе, который пьют американцы. Будучи и педагогом, и эмансипатором, Питт использовал небольшие партии свежих бобов для приготовления кофе и создал целую группу своих поклонников, которых начали называть «Peetnicks».

Примечательно, что владельцы некоторых кофеен Peet's ранее управляли Starbucks до продажи компании в 1987 году. Даже ходили слухи, что Starbucks выкупит копанию Peet's обратно уже в 2012 году. Вместо этого немецкий конгломерат купил его за миллиард долларов. Кажется, немцы положили глаз на все сети кофеен в США.

Costco: Путь к взлету

Costco продает все: от кофе в ящиках до шкатулок. Примечательно, что предок Costco (магазин Price Club) открыл магазин в бывшем ангаре для самолета в Сан-Диего, штат Калифорния. Это был 1976 год и компания практически разорилась, потеряв 750 тысяч долларов за первый год работы. Но к 1979 году Price Club начал получать доходы и уже в 1983 году, в Сиэтле был открыт первый магазин Costco. Две торговые марки немного отличались в течение некоторого времени, но сейчас они известны, как Costco.

У компании сеть магазинов в Пуэрто-Рико и Австралии, а общий годовой доход составляет более миллиарда долларов. Тем не менее, стратегия Costco по удерживанию расходов на низком уровне привела к прямым связям с общественностью. Сотрудники компании обходят модных издателей и PR фирмы, а также самостоятельно работают с прессой. Многие запросы создает лично Рич Галанти, исполнительный вице-президент Costco и ее финансовый директор.

Хотя мы никогда не должны забывать о семейных магазинчиках, торговые сети, в которых мы делаем покупки или едим, остаются важной частью нашего коммерческого ландшафта. Они уже стали неотъемлемой частью массовой культуры. Сколько джинглов Макдональдс вы можете напеть? Сколько раз вы заезжали в 7-Eleven, чтобы быстро закупить нужные товары? Неважно кто вы: оптовый покупатель или фанат кофе, схема остается одинаковой: небольшие, рискованные и даже беспрецедентные идеи могут получить мировую известность благодаря качеству, упорству и воле к успеху. А это так по-американски.