



NOMBRE: NANCY MARCELA OCHOA GUILLÉN.

**NOMBRE DEL PROFESOR: JOSE ALBERTO GONZALEZ
ROMAN.**

MATERIA: RELACIONES PÚBLICAS

TRABAJO: ENSAYO.

GRADO: SEPTIMO CUATRIMESTRE.

Grupo: DISEÑO GRÁFICO.

EL FUNDADOR

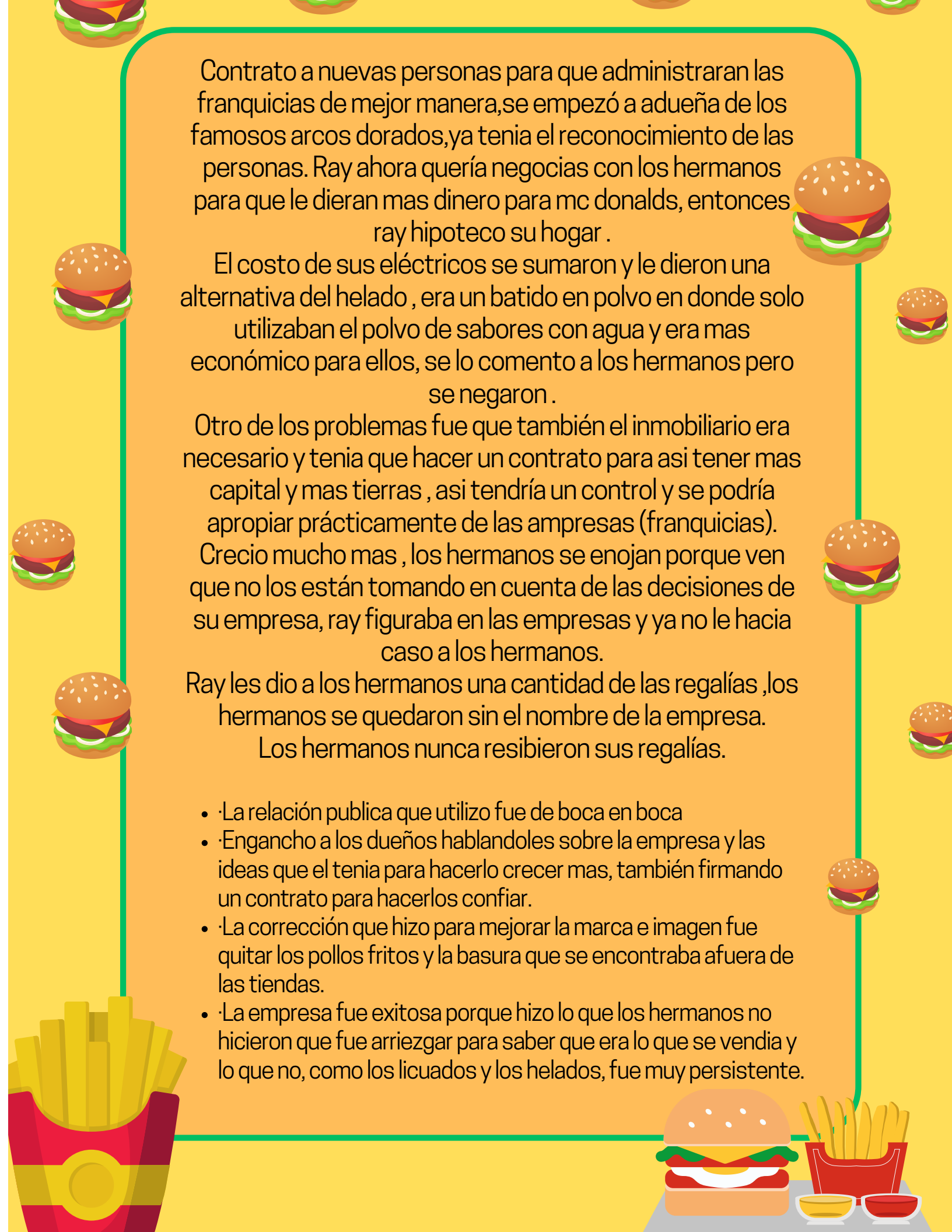
Todo comienza con un señor llamado Ray que estaba intentando vender licuadoras para hacer batidos pero desafortunadamente no le iba muy bien hasta que un día una empresa de hamburguesas (McDonald's) le habló para que le vendieran unas licuadoras, al llegar al establecimiento pidió de sus hamburguesas y se quedó muy sorprendido de la rapidez con que las hacían.

Se encontró a los dueños que eran dos hermanos y lo invitaron a ver todo el proceso de las hamburguesas y del porqué se hacían tan rápido, los hermanos le cuentan a Ray cómo fue que comenzaron con las hamburguesas y su proceso, ahí también le comentan que en una cancha de tenis hicieron un prototipo dibujado en el suelo, en donde dibujaron la cocina y fueron moviendo todo para ver cómo podía funcionar mejor.

Ray se interesó mucho en la empresa y quería que los hermanos comenzaran a hacer franquicias pero los hermanos no querían más, Ray intenta convencer a los hermanos con las franquicias, entonces accedieron e hicieron un contrato con Ray.

Ray sabiendo de la empresa comenzó a hablar con otras personas sobre el proyecto que tenía en mente para que le ayudaran con los fondos y construcciones, Ray era muy ambicioso y creció muy rápido.

Uno de los problemas que surgió fue que en una de las franquicias vendían pollo frito y que el lugar estaba muy sucio de basura, no había un control.



Contrato a nuevas personas para que administraran las franquicias de mejor manera, se empezó a adueñarse de los famosos arcos dorados, ya tenía el reconocimiento de las personas. Ray ahora quería negociar con los hermanos para que le dieran más dinero para McDonald's, entonces Ray hipotecó su hogar.

El costo de sus eléctricos se sumaron y le dieron una alternativa del helado, era un batido en polvo en donde solo utilizaban el polvo de sabores con agua y era más económico para ellos, se lo comentó a los hermanos pero se negaron.

Otro de los problemas fue que también el inmobiliario era necesario y tenía que hacer un contrato para así tener más capital y más tierras, así tendría un control y se podría apropiarse prácticamente de las empresas (franquicias). Creció mucho más, los hermanos se enojaron porque ven que no los están tomando en cuenta de las decisiones de su empresa, Ray figuraba en las empresas y ya no le hacía caso a los hermanos.

Ray les dio a los hermanos una cantidad de las regalías, los hermanos se quedaron sin el nombre de la empresa.

Los hermanos nunca recibieron sus regalías.

- La relación pública que utilizó fue de boca en boca
- Engancho a los dueños hablandoles sobre la empresa y las ideas que él tenía para hacerla crecer más, también firmando un contrato para hacerlos confiar.
- La corrección que hizo para mejorar la marca e imagen fue quitar los pollos fritos y la basura que se encontraba afuera de las tiendas.
- La empresa fue exitosa porque hizo lo que los hermanos no hicieron que fue arriesgar para saber que era lo que se vendía y lo que no, como los licuados y los helados, fue muy persistente.