



***NOMBRE: ALICIA CITLALI GORDILLO GORDILLO***

***TRABAJO: ENSAYO SOBRE THE FOUNDER***

***MATERIA: RELACIONES PÚBLICAS***

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

***LICENCIATURA: DISEÑO GRÁFICO***

***GRADO: SÉPTIMO CUATRIMESTRE***

***12/10/2024***

# THE FOUNDER

“No hay nada en el mundo que pueda superar a la persistencia.”

Cuenta la historia de Ray Kroc, un vendedor de Illinois que conoció a los hermanos Mack y Dick McDonald's en 1950 cuando dirigían un restaurante de hamburguesas en el sur de California, impresionado por la velocidad del sistema, Kroc reconoció el potencial del sistema de franquicias y se posicionó hábilmente para hacerse cargo de él y crear el imperio que es en la actualidad. Y nació McDonald's.

Recibió un pedido impresionante de California. Ray viaja por todo el país para ver con sus propios ojos un pueblo que salvaría su compañía. San Bernardino, California. Esquina 14 McDonald's. Se consideran a los hermanos McDonald's como la encarnación del famoso “sueño americano”.

El McDonald's se destacaba por:



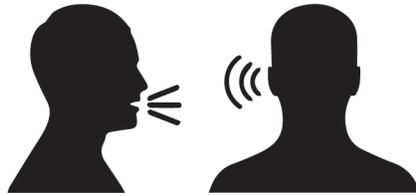
Desarrollaron su propio sistema que les permitía hacer sus órdenes inmediatamente. La estrategia más importante era la de características físicas, estaban muy centrados en la presentación de las hamburguesas y como seguían un proceso de producción. Y ese el miedo más grande de los hermanos en cuanto a la franquicia, ya que así se perdería la esencia de McDonald's.

La visión de Ray Kroc es que desde un principio se veía como el diseño de uno de los imperios de comida rápida de América, vio un local de McDonald's con arcos dorados. Son innovadores en su servicio y en la forma de servir la comida. Otro punto a favor era el costo, que se reducían considerablemente.



“Está en tus manos el poder de crear tu propio futuro.”

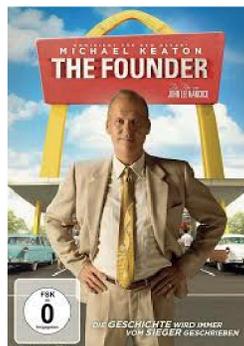
La relación publica que utilizó fue:



Convenció a los dueños para que tuvieran Franquicia Kroc vió el potencial que el modelo de MccDonald´s podía tener. Es el ideólogo, aprovechando la “falta de ambición” de sus creadores. Uso el poder de convecimiennto y los hermanos accedieron ya que era como un sueño guardado.



Correcciones que hizo para mejorar su marca e imagen. invirtió en novedades y estas potencializaron aún más el éxito que la empresa ya había logrado. Es importante gastar tiempo y esfuerzos pensando en la próxima innovación, en cómo puedes ofrecer resultados más efectivos para los clientes y cómo puedes asumir una postura diferenciada



La empresa llegó a hacer exitosa porque Kroc, supo ver más allá de un local en auge para impulsar un exitoso negocio de franquicias . Su idea de incrementar la oferta para hacer crecer la demanda lo llevó a firmar un rápido contrato con los hermanos McDonald. La empresa ganó fama en pocos años y se expandió con sus restaurantes por todo el país.