



科文西方工商管理

经典文库

帝国
系列

FASTFOOD
EMPERY

速食帝国

汉堡王的特许经营

The Burger King

[美] 吉姆·麦克拉摩 著
Jim McLamore



宇航出版社
ASTRONAUTIC PUBLISHING HOUSE

科文(香港)出版有限公司
SCIENCE & CULTURE PUBLISHING HOUSE (HONGKONG) CO., LTD.

科文西方工商管理经典文库·帝国系列

速 食 帝 国

——汉堡王的特许经营

The Burger King

(原书名:汉堡王)

[美]吉姆·麦克拉摩 著

(台湾)梁彩玲 译

宇 航 出 版 社
科文(香港)出版有限公司

著作权合同登记图字:01-98-1945号

图书在版编目(CIP)数据

科文西方工商管理经典文库:速食帝国/(美)麦克拉摩著(McLamore, J.);梁彩玲译. -北京:宇航出版社,1998.10

ISBN 7-80144-195-8

I.速… II.①麦…②梁… III.①传记小说-美国-现代②麦克拉摩, J.-传记 IV.1712.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 26992 号

Copyright © 1998 by James W. McLamore

Publishing by arrangement with McGraw-Hill through Beijing International Rights Agency Co. Ltd.

中文简体版版权©1998 科文(香港)出版有限公司
宇航出版社出版

中文简体字版权经北京版权代理有限公司代理

宇 航 出 版 社 出 版
科文(香港)出版有限公司

出版/宇航出版社

科文(香港)出版有限公司

经销/新华书店

批发/宇航出版社发行部(010)68371105 68371057

(北京市阜成路 8 号 邮编 100013)

北京科文剑桥图书有限公司(010)64203023

(北京市安定门外大街 208 号三利大厦四层 邮编 100011)

网址/<http://www.dangdang.com>

零售/北京宇航文苑(010)62579190

(北京海淀大街 31 号 邮编 100080)

印刷/大厂第一胶印厂

开本:850×1168 1/32 印张:11 字数:200 千字

2002 年 1 月第 2 次印刷

定价:28.00 元

作者简介

吉姆·麦克拉摩(1926—1996),美国速食业的开拓者。自23岁时开办第一家快餐店,5年之后与人合伙建立了迈阿密汉堡王公司,后来发展为世界第二大快餐连锁店。他任汉堡王总裁至1972年,后当选美国餐饮协会主席,同时身为七家企业的董事会成员。他协助创办的“夜间商业报道”至今仍在向全世界广播。

内容提要

汉堡王的创始人吉姆·麦克拉摩坦诚讲述汉堡王的成长历程。23岁他创办第一家饭店“殖民地饭店”，后与大卫合伙加盟“应速得汉堡王”连锁店，惨淡经营。“华堡”的诞生令他们起死回生，创建“汉堡王”品牌，通过电视广告打开市场，成为加盟业主。它和麦当劳在改变全球饮食方式方面的作用相当，但由于80年代的错误合并，导致管理混乱，贻误商机，后虽经吉姆指点适时引入“华堡”竞争策略拯救汉堡王于危机之中，但终因差距太大，只能屈居业内第二位。经过无数次的失败与教训，麦克拉摩终于将一家寒酸的小店变为拥有上千家分店，资产达数10亿美元的商业帝国，成为流行文化中不可或缺的一部分。在50多年的餐饮业生涯中，麦克拉摩品尝过成功的喜悦，也体味过失败的酸楚，最终凭借他的坚强与执着实现自己的理想。

The Remarkable Story Of



"INSTA-BURGER-KING"

Self-Serve Drive-In
WITH THE



A NATIONAL FRANCHISE CHAIN

Manufacturers and National Distributors
THE INSTA CO.

6777 HOLLYWOOD BOULEVARD, HOLLYWOOD 28, CALIFORNIA

FACTS ABOUT THE "INSTA" MACHINES

Drive-In Service

1. It's fast & efficient. It's an automatic, multi-purpose machine.
2. It automatically cooks the instant meal and the finished meal.
3. It can serve up to 400 meals per hour, or only one at a time if preferred - and can be used for all types of food.
4. It's simple to install fast, and requires minimum storage that are space and cost savings.
5. It's built for maximum sales volume by design.
6. It's a low initial investment - a \$12,500 unit starts about \$10,000. A typical \$12,500 unit will serve 11,000 meals per month, and generate \$25,000. The leading chains are General Foods, Lipton, Knudsen, and many more.

Drive-Through Machine

1. It's a fast & efficient - it's a combination of drive-in service and delivery from a single point of entry in a single enclosed area, and requires no floor space.
2. It's a low initial investment - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's a walk-through machine and can serve up to 400 meals per hour.
3. It's simple to install fast, and requires minimum storage that are space and cost savings.
4. It's built for maximum sales volume by design.
5. The cost for equipment - the cost for drive-in equipment is included starting with a new, or previously owned, drive-in franchise. Minimum investment, \$25,000.
6. The Insta Drive-Through is the only machine in the world that has an open bottom, which keeps customers from getting their feet wet.
7. New and efficient and inexpensive - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's simple and very practical - a full time employee can manage it. A single meal is \$1.00. And, from the time you place your order to the time you receive your meal, it's less than 30 seconds - the highest speed.

Drive-Thru Machines

1. It's fast & efficient - it's a combination of drive-in service and delivery from a single point of entry in a single enclosed area, and requires no floor space.
2. It's a low initial investment - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's a walk-through machine and can serve up to 400 meals per hour.
3. It's simple to install fast, and requires minimum storage that are space and cost savings.
4. It's built for maximum sales volume by design.
5. The cost for equipment - the cost for drive-in equipment is included starting with a new, or previously owned, drive-in franchise. Minimum investment, \$25,000.
6. The Insta Drive-Through is the only machine in the world that has an open bottom, which keeps customers from getting their feet wet.
7. New and efficient and inexpensive - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's simple and very practical - a full time employee can manage it. A single meal is \$1.00. And, from the time you place your order to the time you receive your meal, it's less than 30 seconds - the highest speed.

Delivery

1. It's fast & efficient - it's a combination of drive-in service and delivery from a single point of entry in a single enclosed area, and requires no floor space.
2. It's a low initial investment - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's a walk-through machine and can serve up to 400 meals per hour.
3. It's simple to install fast, and requires minimum storage that are space and cost savings.
4. It's built for maximum sales volume by design.
5. The cost for equipment - the cost for drive-in equipment is included starting with a new, or previously owned, drive-in franchise. Minimum investment, \$25,000.
6. The Insta Drive-Through is the only machine in the world that has an open bottom, which keeps customers from getting their feet wet.
7. New and efficient and inexpensive - a \$12,500 unit starts about \$10,000. It's simple and very practical - a full time employee can manage it. A single meal is \$1.00. And, from the time you place your order to the time you receive your meal, it's less than 30 seconds - the highest speed.

INSTA-BURGER-KING - THE GREATEST ADVANCE IN 50 YEARS IN FOOD SERVICE!

早期“应速得汉堡王”(汉堡王的前身)和应速得堡机的广告。



第一家汉堡王餐厅，1954 年开业，位于佛罗里达州迈阿密，成为饮食业的经典。



典型的迈阿密发明——没有店内座位的餐厅。早期的汉堡王各店为顾客备有露天就餐场地，但顾客们都愿意坐在自己车里吃。



新型汉堡王餐厅。“华堡之家”的标牌始于 1957 年。



Wherever you travel—Nationwide...



BURGER KING

HOME OF THE WHOPPER



Quality Food—Fast Service—Low Prices!

用以招揽来度假的游人的
广告,将汉堡王推向全国。



1969 年第 500 家汉堡王连锁店在内布拉斯加的奥马哈开业。右者为麦克拉摩。



吉姆·麦
克拉摩(左)和
大卫·伊得格
顿在吉姆的挚
友及商业伙伴
哈维富而好的
私人飞机前。



麦克拉摩在汉堡王迪士创物流中心的运货车旁。



1969年麦克拉摩在日本



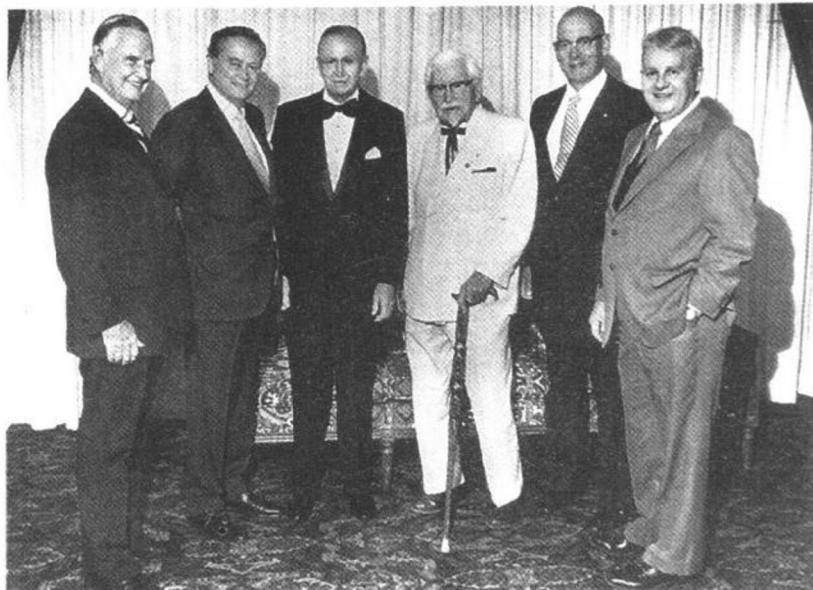
迈阿密海豚队的教练唐·舒拉(左),麦克拉摩,和海豚队的经理罗比(右)。



虽然 1972 年退休，麦克拉摩在 1996 年去世前一直担任汉堡王公司的董事长。



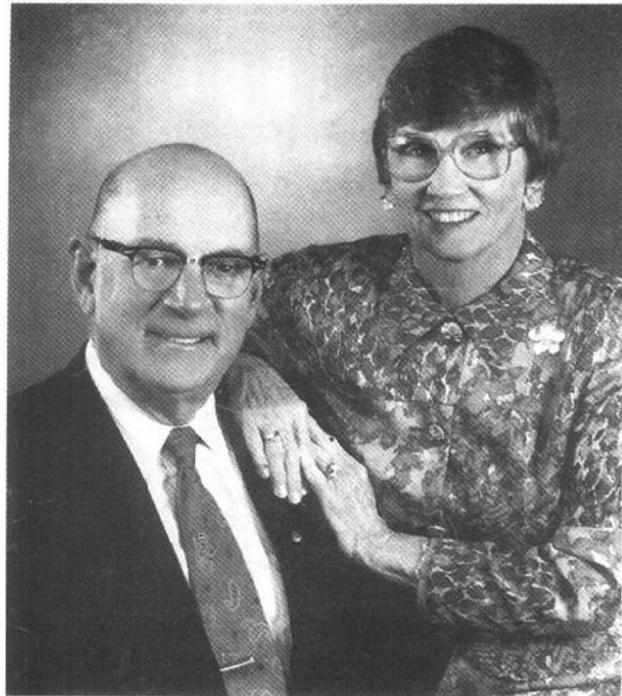
一天内华堡
的销售量接近 100
万个。1993 年 9
月麦克拉摩在展
示牌前。



1959年5月与商业同行的合影。(自左至右)食堂公司总裁奥马利,希尔顿饭店集团总裁巴伦·希尔顿,玛莉欧特公司总裁J·维拉德·玛莉欧特,肯德鸡创始人桑德斯,麦克拉摩,及假日旅馆创始人威尔逊。



1980年在迈阿密的维兹卡亚酒会上,吉姆和南西与汉堡王美国部总经理杰里·鲁恩海克及妻子凯伦(右),汉堡王总裁劳·尼伯(左起第二)及妻子珍。



1994年麦克
拉摩和妻子南西



1995年麦克拉摩家族

吉姆·麦克拉摩

23岁创设了第一家速食店，短短五年之内，汉堡王成长为全球第二大连锁速食企业，麦克拉摩任首席执行官。后来当选美国餐饮工会的董事长，领导由七大财团法人组成的董事会，并且创立风行全球的《夜间商情报道》节目。

**影视帝国**

影视巨子巴里迪勒的管理方略

(美) 乔治·梅尔 著

定价：28.00

**连锁帝国**

录像带的出租与经营

(美) 盖尔·迪乔治 著

定价：28.00

**报业帝国**

不按牌理出牌的报业大亨

(美) 艾尔·努哈斯 著

定价：35.00

**零售帝国**

诺氏客户服务技巧

(美) 罗伯特·思佩克特 著

帕特里克·D·迈卡希 著

定价：24.00

**可乐帝国**

可口可乐的品牌、分销与资本运作

(美) 戴维·格里森 著

定价：36.00

**汽车帝国**

本田BP管理方略

(美) 大卫·尼尔森 著

里克·马尤 著

帕特里西·E·穆迪 著

定价：26.00

**速食帝国**

汉堡王的特许经营

(美) 吉姆·麦克拉摩 著

定价：28.00

**IT帝国**

苹果公司转型中的管理风波

(美) 吉尔·阿米里奥 著

威廉·西蒙 著

定价：26.00

目 录

前言

古姆·麦克拉摩成功大事记	1
作者序	4
第一章 身陷困境	32
第二章 啼莺初试	46
第三章 百孔千疮	58
第四章 如火如荼 寻找金主	63
第五章 寻找生机:华堡的诞生	77
第六章 加盟事业草创时期	83
第七章 创意广告·创造生机	92
第八章 鸣枪起跑	99
第九章 加盟推广·准备就绪	112
第十章 闻风而来的布兹·爱伦管理	
顾问公司	119

第十一章	排除万难	125
第十二章	奋力保持领先	135
第十三章	决定加入皮尔斯贝瑞公司	153
第十四章	皮尔斯贝瑞公司入主汉堡王	174
第十五章	适应企业管理模式	185
第十六章	下台一鞠躬	208
第十七章	适应退休生活	218
第十八章	汉堡王的成长——1972 到 1988 年	228
第十九章	来自伦敦的敌意	244
第二十章	大都会的绊脚石	273
第二十一章	重披战袍	284
第二十二章	蓦然回首	308
第二十三章	展望前程	316