



KFC - CÂU CHUYỆN KHỞI NGHIỆP ĐẦY CẢM HỨNG

Khởi nghiệp không bao giờ là quá muộn là thông điệp đầy cảm hứng từ câu chuyện của Harland Sanders, người sáng lập thương hiệu KFC - thương hiệu gà rán nổi tiếng thế giới. Với lòng kiên trì, tính nhẫn nại và sự kiên định, ông đã khởi nghiệp thành công ở tuổi 65 và trở thành triệu phú khi đã 88 tuổi.

Cuộc đời đầy thăng trầm

Ngày nay, hệ thống KFC là nhà hàng phục vụ gà rán thành công và nổi tiếng trên toàn thế giới với hơn 10.000 nhà hàng tại 92 quốc gia. Nhưng không phải ai cũng biết đến câu chuyện khởi nghiệp ở tuổi lục tuần đầy gian khổ của ông chủ KFC. Không sinh ra trong một gia đình giàu có, Harland Sander mồ côi cha năm 6 tuổi. Vào cái tuổi những đứa trẻ khác vẫn hồn nhiên vui chơi, cậu bé Harland đã phải lo lắng việc chăm sóc cho các em nhỏ của mình và làm rất nhiều công việc bếp núc. Trong suốt 30 năm sau, Sanders đã trải qua rất nhiều công việc khác nhau, từ người điều khiển giao thông đến nhân viên đại lý bảo hiểm, nhưng trong suốt thời gian này,

trình độ nấu ăn của ông vẫn không hề thay đổi

Sanders bỏ học khi 16 tuổi và bắt đầu cuộc sống mưu sinh khôn khó. Lập gia đình ở tuổi 18, tương chừng như hạnh phúc đã mỉm cười với Sanders thì chỉ 2 năm sau đó, vợ ông đã đề nghị ly hôn và giành quyền nuôi con.

Vận đen vẫn tiếp tục đeo bám nhà sáng lập KFC khi ông liên tiếp bị từ chối công việc hết lần này đến lần khác. Vượt qua khó khăn liên tiếp, Harland Sanders tiếp tục xin làm việc tại một quán cà phê, vừa nấu ăn vừa kiêm luôn rửa chén. Từ đây, ông tìm thấy niềm đam mê của mình qua công việc nấu nướng. Nó giúp ông thôi thúc nảy sinh ra các ý tưởng chế biến những món ăn nhanh với nhiều loại nước sốt hoàn hảo phục vụ các khách hàng dừng chân ở trạm xăng nơi ông đang làm việc tại Corbin,

bang Kentucky. Khi ấy, vì chưa có nhà hàng nên những vị khách phải ăn trên những chiếc bàn đặt tại trạm xăng. Ngay sau đó, ông đã tạo ra “món ăn thay thế bữa ăn ở nhà” để bán cho những gia đình bận rộn. Ông gọi đó là “Buổi ăn tối ngày chủ nhật, bảy ngày trong một tuần”.

Khi đang kinh doanh thuận lợi thì đến năm 1950, do sự sụt giảm nghiêm trọng của nền kinh tế lúc bấy giờ khiến Harland Sanders phải bán lại toàn bộ tài sản ở Corbin với số tiền chỉ vừa đủ để đóng thuế và gia tài duy nhất còn lại chỉ là tờ séc 105 USD tiền trợ cấp xã hội. Ở tuổi 65, mặc dù rất mạnh mẽ nhưng ông đã có lần nghĩ đến ý định tự tử. Nhưng sau đó Harland Sanders nhận ra dù mất tất cả nhưng có 1 điều ông có thể làm tốt hơn hẳn nhiều người khác, đó chính là: nấu ăn.

Khởi nghiệp ở tuổi 65

Một lần nữa, ông quyết định theo đuổi công việc nấu nướng. Sanders đã dùng toàn bộ tiền trợ cấp để rong ruổi khắp nơi và tìm kiếm cơ hội kinh doanh. Ông tạo ra công thức chế biến gà rán và những gói gia vị đặc biệt sau đó bán lại cho các chủ cửa hàng trên toàn bộ nước Mỹ. Tuy nhiên mọi thứ vẫn không hề dễ dàng với người đàn ông lớn tuổi này. Trong chuyến đi dọc đất nước, Sanders đã bị từ chối 1.009 lần. Ban đầu, chỉ một số ít ông chủ nhà hàng thấy họ có lợi nếu mua công thức mà Sanders đang bán. Dave Thomas, sau này là người lập ra Wendy - chuỗi cửa hàng đồ ăn nhanh chuyên về bánh hamburgers, là một trong những khách hàng đầu tiên của Sanders. Nhưng không phải dễ dàng mà Sanders có được mối quan hệ làm ăn đó. “Lúc đầu, tôi rất băn khoăn về việc tại sao chúng tôi lại mất tiền cho một ông già như thế”, Dave kể. Tuy nhiên, lòng đam mê và sự kiên định của Sanders đã thuyết phục được Thomas và hàng trăm cơ sở kinh doanh khác.

Năm 1955, tự tin với chất lượng món gà rán của mình, Sanders đã mạnh dạn phát triển doanh nghiệp nhượng quyền thương

hiệu và đạt được sự thành công ngoài mong đợi. 10 năm sau, Sanders đã có hơn 600 franchise ở Mỹ và ở Canada. Năm 1964 ông đã bán phần lợi nhuận 2 triệu USD của mình trong công ty Mỹ cho một nhóm các nhà đầu tư, trong đó có John Y. Brown JR, người sau này trở thành thống đốc bang Kentucky. Khi nhu cầu và những đòi hỏi khắt khe của người tiêu dùng về thức ăn lên cao, ông đã di chuyển nhiều nơi nhằm nâng cao năng suất của mình. Trong một thập kỷ sau, ông đã thành công với công thức pha chế bí mật của 11 loại hương vị và thảo mộc cùng với kỹ thuật nấu cơ bản mà vẫn được áp dụng đến ngày hôm nay.

Sanders là một người tỉ mỉ và thể hiện điều đó trong mọi việc ông làm. Ông biết đồ ăn ngon và việc tiếp thị có thể là không đủ với khách hàng. Ông đảm bảo mỗi cửa hàng đều duy trì tiêu chuẩn cao nhất về độ sạch sẽ và phục vụ khách hàng tốt nhất. Mọi thứ được sơn trắng để bất kỳ vết bẩn nào cũng bị phát hiện và xử lý ngay lập tức. Ông cũng là một trong những người kinh doanh nhà hàng đầu tiên đặt các lỗ giữa tường nhà bếp và phòng ăn để cho khách hàng nhìn thấy bếp và các món ăn được chuẩn bị như thế nào.

Đặc biệt sau khi chế biến xong, ông đến chỗ khách dùng món gà rán của mình và làm cái mà ông gọi là “Coloneling” để đảm bảo khách hàng hài lòng với món ăn và sự phục vụ. Ông đã bán bí quyết của mình với giá là 5 xu trên mỗi miếng gà bán tại các đại lý, và hầu hết các cuộc làm ăn được giao kèo chỉ với một cái bắt tay. Với Sanders, thái độ phục vụ, chất lượng và độ sạch là những ưu tiên hàng đầu với bất kỳ cơ sở nào. Ông muốn mọi thứ phải được thực hiện đúng cách. Dù đó đơn thuần là việc lau sàn hay chỉ cho người đầu bếp cách chuẩn bị nước sốt đặc biệt, không có việc gì trong một nhà hàng mà Sanders không sẵn sàng làm.

Năm 1986, nhãn hiệu “Kentucky Fried Chicken” được Pepsi Co mua lại và năm 1991 ra mắt logo mới là KFC. Năm 2002, KFC thuộc quyền sở hữu của Tập đoàn YUM! Restaurants International.

Để có được thành công như vậy, ông Sanders có một nguyên tắc là luôn giữ nguyên bí quyết làm món gà KFC. Tất cả các cơ sở của ông duy trì việc sử dụng hỗn hợp 11 loại thảo mộc và gia vị, điều

Kentucky Fried Chicken, thường được biết đến với tên gọi tắt là KFC, là một chuỗi nhà hàng đồ ăn nhanh của Mỹ chuyên về các sản phẩm gà rán có trụ sở đặt tại Louisville, Kentucky. Đây là chuỗi nhà hàng lớn thứ hai thế giới (xếp theo doanh thu) chỉ sau McDonald's.

này đã xuất hiện trong các quảng cáo của hãng một thời gian dài. Ông Sanders cất giữ công thức chế biến món gà rán trong đầu mình, ngày nay, công thức này được lưu giữ an toàn ở Louisville, nơi KFC đặt trụ sở chính. Và tại Kentucky, chỉ một số ít người biết công thức đáng giá hàng triệu USD đó và họ có giao kèo đảm bảo bí mật tuyệt đối cho công thức.

Ngoài ra, tư tưởng quyết đoán và mạnh mẽ của ông chính là chìa khóa cuối cùng giúp KFC trở thành thương hiệu toàn cầu. Một trong những nguyên tắc của ông là không lo lắng, chỉ tập trung giải quyết công việc. Ông chia sẻ: *“Tôi không bao giờ nằm trên giường lo lắng. Tôi đã từng như vậy khi khởi nghiệp ở trạm xăng. Nhưng tôi chợt nghĩ, tại sao lại phải tính toán, trong khi vào giờ này không thể gặp ai, để giải quyết việc gì. Cho nên tốt nhất là hãy ngủ đi”*. Khi bán thương hiệu của mình, ông Sanders giải thích rằng ông không phải là người có đủ tài năng để phát triển doanh nghiệp. Ông đã từng trải qua giai đoạn 3 năm liên tiếp không nghỉ ngày nào và giải quyết công việc 24/7. Và bước tính này của ông đã đúng đắn bởi người chủ mới của KFC đã giúp phát triển nó thành một thương hiệu nổi tiếng và nâng doanh

thu cao gấp nhiều lần so với trước đó.

Ở tuổi 88, ông đã trở thành triệu phú nước Mỹ với hệ thống nhà hàng trải khắp các quốc gia trên thế giới. Bên cạnh sự thành công của chuỗi cửa hàng gà rán KFC, Harland Sanders còn là Đại sứ của KFC - Kentucky Fried Chicken Corporation và “Ông già Kentucky” là một trong hai người nổi tiếng được nhận diện nhiều nhất trên thế giới. Trong những năm cuối đời, ông tích cực làm từ thiện và một trong những câu nói của ông khiến mọi người phải suy nghĩ là *“Không có lý do gì để làm người giàu nhất ở nghĩa trang. Ở trong đó, bạn không thể kinh doanh bất cứ cái gì”*. Ông mất tháng 12/1980, thọ 90 tuổi.

Câu chuyện về Harland Sanders chính là nguồn cảm hứng bất tận cho những người muốn dấn thân vào con đường Start-up. Ông được mệnh danh là *“Một huyền thoại”* và *“Tinh thần giấc mơ Mỹ”*, biểu tượng cho chân lý *“Không bao giờ quá muộn để bắt đầu”*./.

Lê Dũng (Tổng hợp)



“Ông già Kentucky” là một trong hai người nổi tiếng được nhận diện nhiều nhất trên thế giới