

Как Макдак выманивает твои денежки и зарабатывает на человеческих слабостях



В мире едва ли не каждый день открывается новый «ресторан» с Золотыми Арками на вывеске. И в каждом из них девочка или мальчик на кассе находят, кому сказать «Свободная касса, заказывайте, пожалуйста». В данном материале скомпилированы хитрости McDonald's, которые заманивают вас в один из тысяч маков, вынуждают купить побольше, побыстрее с этим управиться, уйти, но обязательно вернуться.

Женская красота под запретом

Еще в 1958 году в Макдональдсах появилась первая инструкция, в которой во всех подробностях описывались любые действия сотрудника ресторана: от времени и температуры обжарки котлет до способов общения с посетителем. Тогда в «библии McDonald's» было 75 страниц. Теперь — 750. И в ней прописан каждый шаг не только персонала, но и нас с вами.

Во многом дело в местах, в которых расположены «маки». Проведенные компанией исследования показали, что 70% решений о посещении McDonald's принимается спонтанно, поэтому строят рестораны в местах, где вероятность такого

решения максимальна. Там, где много празднующихся людей, на перекрестках крупных дорог по пути из центра в спальные районы, рядом с крупными вузами.

До 70-х годов прошлого столетия в McDonald's работали только мужчины, но феминистки добились работы на равных правах, и управляющих сетью фаст-фуда обязали брать и женщин тоже. Это требование сильно опечалило руководство — все их усилия по выстраиванию стандартов и конвейерности могли пойти прахом, парни же непременно будут отвлекаться на девушек и даже заводить на работе интрижки и отношения. Пришлось искать соломоново решение: не нанимать красавиц, а всех прочих одеть в мужскую форму, не только скрывающую фигуру, но и изрядно ее уродующую. Еще и косметику с украшениями запретить.

Через некоторое время, когда посетители уже привыкли к сотрудницам-женщинам, руководство начало замечать, что в ресторанах появилось больше семей, и женщины в этих семьях были очень довольны, что мужья не пялятся на симпатичных официанток, как это бывает в других местах.

Неожиданно обретенный бонус в виде лояльности женщин стал веским доводом для сохранения традиции скрывания женской красоты. Форму для персонала и сегодня шьют страшную, а также девушкам не разрешают делать заметный макияж, носить украшения, пользоваться духами, отращивать и красить ногти.



Прибыль приносят дети

В McDonald's давно поняли, что не взрослые приводят к ним своих детей, а дети приводят взрослых. Ребенку трудно отказать, тем более сейчас, когда родители очень заняты и от этого терзаются чувством вины по отношению к «брошенным детям». В Макдональдсах система привлечения через детей продумана детально:

детские игровые площадки, проведение дней рождения по очень гуманной цене, раздача маленьких бонусов малышам, стоящим в очереди вместе с мамами, повышенное внимание и терпимость со стороны персонала. Все перечисленное направлено и на ребенка, и на его мать — в McDonald's очень хорошо знают закон «если хочешь, чтобы тебя полюбила женщина, полюби ее ребенка»;

Но апофеозом привлекательности для детей является знаменитый Хэппи Мил, в который помимо обычного бургера, картошки и напитка добавляется небольшая игрушка. И все это упаковывается в яркую коробку, а дети безумно любят, когда у них есть своя персональная еда из своей персональной коробочки. Игрушки чаще всего выпускаются сериями, и если серия пришлась ребенку по нраву, то не исключено, что придется купить ее всю, а значит 8 раз сходить в Макдональдс.

Маленькие хитрости — большие деньги

В стандартах компании четко прописано, что если посетитель не озвучил размер порции картошки, напитка, мороженого или наггетсов при заказе, то ему по умолчанию «пробивается» самая большая. Во-первых, так экономится время — заказ должен быть принят за 60 секунд, а если кассир начинает расспрашивать, то очередь станет еще больше и занервничает. А во-вторых, так McDonald's делает больше денег.

Кроме того, посетителю скорей всего предложат взять еще что-нибудь — на корпоративном языке это называется «подсказка». В подсказку обычно входят десерты или сэндвич, время жизни которого на «бине», специальной подогреваемой стойке, подходит к концу.

Если посетители будут задерживаться надолго, то тогда не хватит места новым посетителям и в кассах будет меньше денег. Поэтому McDonald's прилагает массу усилий, чтобы вы не засиживались, а быстренько насытились и ушли, освободив столы. В некоторых особо многолюдных «маках» в Штатах даже может быть объявление о том, что на еду посетителю выделяется полчаса, а затем охранник может попросить уйти.

Бесплатный Wi-Fi в российских макдональдсах появился относительно недавно, и

персонал сразу же столкнулся с проблемой. Молодежь приходила, съедала пару гамбургеров и зависала перед ноутбуком часов на пять. Проблему решили радикально, молча отрубив все доступные розетки в зале. Села батарейка — топай домой.



i'm lovin' shit®

Энергичную быструю музыку в зале включают не только для того, чтобы вам было приятно и у вас поднялось настроение. Человеку свойственно подстраиваться под окружающий его ритм, и в этом случае он съедает свой обед куда быстрее, чем мог бы под какой-нибудь лаунж.

Узкие проходы между столиками сделаны и из соображений экономии площади — чтобы влезло больше посадочных мест, и для того, чтобы люди чувствовали дискомфорт, когда мимо них постоянно кто-то ходит, и стремились от этого дискомфорта избавиться.

Посетителям всегда улыбаются, никогда не хамят и говорят хоть и стандартные, но все равно приятные слова. Многие люди, например, специально стараются дать кассиру необходимую сумму, чтобы услышать в ответ «Спасибо, что без сдачи». Эту простенькую формулировку уже переняли прочие фаст-фуд сети и даже магазины, не имеющие никакого отношения к еде.

Во время еды вокруг носятся сотрудники с тряпками и швабрами — это тоже вызывает подсознательное доверие. «Там все время моют, там чисто, а значит сюрпризов в виде отравлений и неожиданных находок быть не должно».

Калорийность, вредность бигмаков и картофеля фри — отдельная история. Но и здесь приоритет само собой отдается не заботе о здоровье людей, а денежному интересу буржуа. Кого интересуют «побочные эффекты»; с твоим здоровьем —

гипертония, ожирение, гастрит, язва?!

Капитализм порождает множество характерных для него образов, одним из самых ярких его воплощением стал Макдак. Ему не нужны люди — только потребители. Для них и создан иллюзорный рай, в который хочется вернуться. Деньги, отданные в карман капиталистического магната, — пропуск в этот рай. Не ведись на красивые этикетки! Помни: твои слабости и НЕздоровье — их прибыль!

ИСКРОВА Елена

Тэги: [на](#), [из](#), [данном](#), [mcdonald's](#), [материале](#), [скомпилированы](#), [хитрости](#), [пожалуйста](#), [к](#)
[ому](#),
,
[находят](#),
,
[сказать](#),
,
[свободная](#),
,
[заказывайте](#),
,
[касса](#),
,
[которые](#)