

Сначала трое мужчин обсудили и решили, что если ничего не получится, то просто купят печь. Но дедушка Гао, узнав об этом, сразу же отругал сына:

— Зачем тратить деньги на такую дорогую вещь? Я работаю с котлами, могу сделать вам печь из котловой стали! Тем более в котельной много угля, я куплю уголь, и это будет дешевле, чем покупать печь!

Гао Тинцюань впервые в жизни понял, что работа его отца с котлами может быть такой полезной. Хань Чжицзюнь и Чжэн Пин рассмеялись; что касается выпечки хлеба, это не было чем-то необычным, и Гао Тинцюань быстро нашел необходимую информацию.

Остался только вопрос с жареной курицей. Вкус курицы из KFC они точно не смогут повторить, но могут создать свой собственный. Обжаривание курицы в муке — это одно, но главное — это процесс маринования, какие специи использовать и в каком количестве.

Женщины в итоге приготовили два варианта: один был более острым, а в другом использовалось больше специй, что делало его более ароматным. После жарки все пробовали, и если что-то было не так, мариновали мясо заново и жарили снова.

К концу Чжэн Хайян уже не хотел слышать слово «жареная курица».

Целых одиннадцать или двенадцать дней мужчины и женщины были заняты только «картофельным пюре» и «жареной курицей». Поскольку все ингредиенты были куплены за свои деньги, они не могли их выбрасывать, и приходилось съесть все самим.

Гао Тинъюн и Гао Тинъюэ, учившиеся в старшей школе, тоже переели. Гао Тинъюэ однажды сказал:

— Одноклассники говорят, что от меня пахнет жареной курицей из KFC.

Бабушка Гао улыбнулась:

— Значит, мы все делаем правильно!

Но Чжэн Хайян в последнее время был немного расстроен. После того как он покормил Хань И картофельным пюре, он заметил, что теперь Хань И хочет, чтобы его кормили всегда, словно он выбрал его своим «нянькой».

Он начал волноваться: если я с детства буду нянькой, не стану ли я в будущем слишком женоподобным?

Жизнь полна сюрпризов. Они приехали в Пекин ради Азиатских игр, а теперь занимаются западным фастфудом.

Чжэн Хайян отчетливо помнил, что его перерождение произошло не так давно, а в это же время в прошлом году они все еще жили в маленьком городке Цзянбэй. А теперь они уже были в Пекине, занятые своими делами.

Гао Тинцюань, Чжэн Пин и Хань Чжицзюнь вложили свои деньги: Гао Тинцюань — 20 000, Чжэн Пин — 10 000, а Хань Чжицзюнь — 40 000.

В середине июня Гао Тинцюань через знакомых снял помещение на перекрестке Дунсы. Оно не могло сравниться с трехэтажным зданием KFC на Цяньмэнь, было всего одноэтажным, но

довольно большим, примерно такого же размера, как первый этаж KFC, и с хорошим расположением. Снять его удалось благодаря связям мамы Цици, которая работала в почтовом отделении.

Чжэн Пин и другие несколько раз ездили в KFC, изучали оформление вывески, дизайн интерьера, даже туалеты. Они не хотели полностью копировать, но старались создать что-то похожее: какой использовать пол, как покрасить стены, как расставить столы и стулья и так далее.

После этого нужно было найти хороших сантехников, каменщиков и плотников. В то время уже были небольшие строительные бригады, где один бригадир руководил группой рабочих. Гао Тинцюань нашел знакомого, с которым можно было договориться о цене и легко общаться.

Весь конец июня и июль ушел на ремонт. Чжэн Пин и Хань Чжицзюнь бегали по рынкам, заказывали кухонное оборудование, покупали упаковочную бумагу и подносы, договаривались с фабриками о поставках салфеток и туалетной бумаги... Они так загорели, что Гао Тинцюань, который обычно был бледным, к концу лета стал почти как Бао Гун.

С ингредиентами проблем не было: овощи, фрукты, салаты и курица легко доставались. Сложнее было с колой. Они нашли дистрибьютора в Пекине и несколько дней торговались, но смогли сбить цену лишь немного.

Дистрибьютор в итоге сказал:

— Я бы хотел дать вам скидку, но вы должны понимать, что иностранцы думают иначе. Мы, китайцы, если покупаем много, то ожидаем скидку, и это нормально. Иностранцы же следуют контракту и считают нас странными: почему цена должна меняться, если мы покупаем больше?

Он указал на голову:

— Они прямолинейны, я ничего не могу поделать.

Чжэн Пин вернулся и рассказал об этом, все посмеялись. Чжэн Хайян же подумал про себя: «Когда наша страна станет мощным рынком, иностранцам придется привыкать к нашим правилам. Сейчас они высокомерны, но потом это изменится».

Чжэн Хайян в последнее время тоже думал о фастфуде. Он вспомнил, как KFC смог открыть столько филиалов в Китае, и ни одна местная сеть не смогла с ним конкурировать. На самом деле, у них были свои уникальные особенности. Когда он учился в университете, на уроках менеджмента немного говорили о KFC, и он кое-что запомнил — стандартизация, детали, сервис, локализация.

Чжэн Хайян, продолжая быть «нянькой», иногда заходил на кухню, чтобы приготовить Хань И картофельное пюре. Из пяти раз один раз Хань И отказывался есть. Он пробовал ложку, лизал и отворачивался. Чжэн Хайян сам пробовал, и вкус действительно был не таким, как раньше.

Если разница во вкусе была небольшой, Хань И ел, а если большой — отказывался. Чжэн Хайян начал думать: «А если клиент купит жареную курицу в нашем магазине? Первый раз вкусно, второй раз тоже, но если в третий раз вкус будет хуже, вернется ли он? Или если сегодня и завтра вкус будет разным, захотят ли они снова купить?»

Думая о себе, Чжэн Хайян понял, что сам бы не вернулся. Кто захочет тратить деньги на

невкусную еду?

Стандартизация в еде должна гарантировать, что вкус остается неизменным на протяжении долгого времени. Чжэн Хайян, съев столько раз KFC, заметил, что так и есть: каждый раз вкус жареной курицы одинаковый, картофельное пюре всегда одного цвета и текстуры, салат всегда одного объема, даже размер хлеба не меняется.

И еще детали и сервис. Чжэн Хайян запомнил, что KFC и Макдоналдс всегда чистые, столы постоянно убирают, полы моют, туалеты всегда в порядке, раковины никогда не забиты, а персонал всегда терпелив.

Что касается локализации, это значит, что нужно адаптировать меню под китайские привычки, постоянно улучшать его, чтобы выделяться на фоне конкурентов.

Чжэн Хайян смог понять это не потому, что он был умнее, а потому, что он был «перерожденцем». Чжэн Пин и Хань Чжицзюнь не замечали таких вещей, они были сосредоточены на ремонте магазина, и Чжэн Хайян нашел подходящий момент, чтобы ненавязчиво напомнить им об этом.

Однажды Чэн Баоли приготовила фруктовый салат, но соуса было слишком много, и вкус был слишком насыщенным. Чжэн Хайян попробовал и выплюнул, сказав маме:

— Мама, салат невкусный. Почему каждый раз вкус разный, а в KFC салат и жареная курица всегда одинаковые?

Чэн Баоли не придавала этому значения, шлепнув сына по голове.

Но Чэнь Линлин, услышав это, задумалась и, к радости Чжэн Хайяна, поняла скрытый смысл. Она специально сходила на Цяньмэнь и купила несколько порций KFC, а через два дня купила еще раз. Попробовав, она убедилась, что вкус действительно не меняется.

Чэнь Линлин вернулась и обсудила это с Чэн Баоли на кухне, держа в руках купленный салат:

— Давай в будущем будем делать салат, точно отмеряя количество листьев салата и нарезанных фруктов, и добавлять определенное количество соуса, чтобы вкус и объем всегда были одинаковыми.

Она взяла куриную ножку:

— Время маринования курицы тоже должно быть фиксированным, количество муки для обваливания, воды и яиц должно быть определенным. При выпечке хлеба тоже нужно следить за размером, а в картофельное пюре добавлять определенное количество масла, молока и куриного бульона.

— Мы не можем каждый раз делать разный вкус. Люди платят деньги, чтобы поесть, и если каждый раз вкус разный, кто захочет приходить снова?

Автор хочет сказать:

Чжэн Хайян: Если я с малых лет буду нянькой, не стану ли я потом женоподобным?!

Кролик Гуньгунь: Нет, станешь пассивом.

<http://bllate.org/book/16484/1497988>