



داستان موفقیت لیپتون: ثروتی به رنگ چای

سفر یک مهاجر ایرلندی به آمریکا

شرکت توماس جی. لیپتون از نام مؤسس خود یک ایرلندی مهاجر که در سال ۱۸۶۵ با کشتی به آمریکا رفت بهره می‌برد. داستان لیپتون در واقع حکایت فردی است که از فقر کامل به ثروت هنگفت رسید.

لیپتون ۵ ساله که از کشور خود فرار کرده بود، با ۸ دلار در جیبش و بدون هیچ دوستی به نیویورک رسید. در آن زمان جنگ‌های داخلی به اتمام رسیده بود و سربازان به خانه‌هایشان باز می‌گشتند و خواهان کار بودند. لیپتون روزهای زیادی را در خیابان‌های نیویورک به جست‌وجوی کار پرداخت تا اینکه پیشنهادی برای کار در مزارع تنباکو ویرجینیا که در جنگ به یغما رفته بود، دریافت کرد.

برای ۳ تا ۴ سال بعد، لیپتون تمام سواحل شرقی و سواحل می‌سی‌سی‌پی را برای پیدا کردن هر کاری طی کرد. از میان آن‌ها می‌توان به کار در مزرعه برنج کارولینای جنوبی، رانندگی در حوالی نیواورلانس، کتاب‌فروشی حتی آتش‌شان در چارلستون

کارولینای جنوبی اشاره کرد. او به طور دوره‌ای به نیویورک نیز برای جست‌وجوی کار مراجعه می‌کرد ولی ناچار به بازگشت به جنوب، جایی که کارگر محدود بود، می‌شد. او سال‌های زیادی را برای پیدا کردن یک شغل ثابت و سودمند گذراند. روی صورتش بریدگی ناشی از چاقو در نبرد خیابانی با یک اسپانیولی به وجود آمد و زمانی که به دلیل نداشتن کرایه راه در میان مسافران مخفی شده بود دستگیر شد. بزرگ‌ترین موقعیت او زمانی بود که سر کارگر مزرعه‌ای که در آن کار می‌کرد، وی را که دچار تصادف شده بود و پایش به شدت آسیب دیده بود، برای مراقبت بیشتر به خانه‌اش برد.

تولد اولین فروشگاه‌های لیپتون

در نهایت او توانست در یکی از شعب نیویورک اند مش به عنوان منشی استخدام شود. لیپتون به مدت یک سال در آن شرکت کار کرد و سپس به اسکاتلند بازگشت تا در مغازه پدرش در گلاسگو مشغول به کار شود. اما به سرعت از نوع قدیمی کسب‌وکار در آنجا به ستوه آمد و در سال ۱۸۷۱ در سن ۲۱ سالگی، مغازه کوچک خود را برای تجارت، راه‌اندازی نمود و چند سال بعد دومین مغازه‌اش را گشود. برای چند سال بعد لیپتون بدون احساس خستگی برای اینکه تجارتش را به یک امپراتوری کوچک تبدیل نماید به کار پرداخت و فن نمایش، توانایی محاسبات مالی و عزم راسخ او در انجام این امر به او کمک کرد و در طول مدت ۱۰ سال لیپتون زنجیره‌ای از ۲۰ خواربارفروشی را اداره می‌کرد. مغازه‌های لیپتون به دلیل خدمات و محل‌های مناسب به شهرت دست یافتند.

در واقع لیپتون مرتباً از تدابیری استفاده می‌کرد که مشتریان را به مغازه‌های خود وفادار کند. در سال ۱۸۸۱ لیپتون با استفاده از فن نمایش خود بزرگ‌ترین پنیر ساخته شده را وارد کشور کرد، به نمایش گذاشت و به فروش رساند. شیر مورد نیاز این پنیر از ۸۰۰۰ گاو تامین شده بود و ۲۰۰ سازنده پنیر در ساخت آن مشارکت کرده بودند. لیپتون تصمیم گرفت که سکه‌های طلا درون پنیر قرار دهد و نیروی پلیس زیادی

سراسر خیابانی که پنیر به فروش می‌رسید را پوشش داد.

در عرض دو ساعت کل پنیر به فروش رسید و تصویر آن به عنوان نمادی در فروشگاه‌های لیپتون نصب شد.

گسترش فروشگاه‌ها و تبدیل به یک میلیارد

در دهه ۱۸۸۰ تجارت غذای لیپتون به ۲۰۰ مغازه گسترش یافت و لیپتون یک فرد مولتی میلیونر شد. سپس او نظارت روزانه خود بر شرکت را کاهش داد و به مسافرت پرداخت تا موارد جدید را برای اضافه کردن به مغازه‌هایش بیابد.

چای در انگلستان در دهه ۱۸۸۰ مورد توجه قرار گرفته بود و هر ساله مقدار زیادی از چای ارزان تولید شده در هند وارد این کشور می‌شد. تقاضا برای چای به میزان ۴۰ میلیون پوند در دهه ۱۸۷۰ رسید و سپس در اواسط دهه ۱۸۸۰ دو برابر شد. فروشندگان چای اصرار زیادی داشتند که لیپتون چای آن‌ها را در مغازه‌هایش به فروش برساند؛ اما لیپتون این کار را رد کرد و در نهایت تصمیم گرفت به خارج از کشور مسافرت کند و تولیدکننده چای مخصوص به خود را بیابد. او در سال ۱۸۹۰ به هند رفت و از مزارع چای دیدن کرد و بخش جدیدی را به زندگی حرفه‌ای خود افزود.

چای به قیمت ۵۰ سنت بابت هرپوند فروخته می‌شد که برای خانواده کارگران رقمی بالا بود. لیپتون متوجه شد که خودش می‌تواند چای را کشت و زرع کند و به قیمت ۳۰ سنت بفروشد. او روش جالبی را برای فروش به کار برد. از آنجا که تا آن زمان چای به صورت باز فروخته می‌شد و خریداران نسبت به تازگی و وزن چای خریداری شده مطمئن نبودند، او بسته‌های رنگی با وزن ۱، ۵/۵، ۲۵/۰ پوندی را به بازار عرضه کرد و روی آن نوشت «به طور مستقیم از مزارع چای تا درون قوری‌ها».

با افزایش تقاضا، صنعت چای لیپتون به سرعت سود زیادی را نمایش داد. در دهه ۱۹۰۰ امپراتوری لیپتون نه تنها در اروپا بلکه در آمریکا هم گسترش یافت و لیپتون با



موفقیت به آمریکا بازگشت و برای اولین بار سهام شرکت در سال ۱۸۹۷ معامله شد. در اواسط دهه ۱۹۲۰ لیپتون در سن ۷۶ سالگی از مدیریت کناره‌گیری کرد و آن را به یک تیم کاری منتقل کرد.

لیپتون با ۱ میلیارد دلار فروش در سال، دهه ۱۹۸۰ را آغاز کرد و در اواخر دهه به بزرگ‌ترین شرکتی که غذاهای فریز شده می‌فروشد، تبدیل شد.