

<<汇源内幕>>

图书基本信息

书名：<<汇源内幕>>

13位ISBN编号：9787111260080

10位ISBN编号：7111260082

出版时间：2009-1

出版时间：刘世英 机械工业出版社 (2009-01出版)

作者：刘世英

页数：292

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<汇源内幕>>

前言

“笑傲江湖”朱新礼在《赢在中国》节目中，作为评委的他始终面带憨笑，评价不愠不火；他潜入“蓝海”，发起“健康革命”，“把鞋卖给不穿鞋子的人”；他身背煎饼远赴他乡，空手套回了白狼，被传为商界佳话。

他，何许人也？他就是汇源老总朱新礼。

2007年8月，在《赢在中国》真人秀节目录制现场，作为《赢在中国》节目推广顾问，我们再次见到了满面笑容的评委朱新礼。

朱新礼黝黑的面孔给我们一种实实在在的感觉，山东人特有的质朴在他的身上体现得淋漓尽致。面对朱总，我们感受到的是一种历尽沧桑、荣辱不惊的企业家的从容。

<<汇源内幕>>

内容概要

一个鲜为人知的财富故事，一段曲折感人的创业历程，一位背着煎饼闯世界的果汁大王。朱新礼，憨厚而精明，外柔而内刚，低调而执著，他用特有的企业家魅力，在汇源帝国演绎了一段从负数起家到亿万富豪的传奇故事。该书作者经过多年跟踪研究、数次深度采访，在掌握翔实的一手资料基础上，首次解析汇源帝国的成长之谜，独家披露朱新礼曲折的创业内幕。

<<汇源内幕>>

作者简介

刘世英，青年学者，就读于北大国际MBA，财经人物传记作家，北京广天响石企划机构董事长。长期致力于财经人物和企业案例研究，为2006年、2007年中信优秀畅销书作者，著有《马云正传》、《分众的蓝海》、《马云创业思维》、《杨伟光的央视岁月》等，曾主编“梦想年代，财智人生”系列、央视《赢在中国》系列等有影响的财经畅销图书。

<<汇源内幕>>

书籍目录

柳传志序 朱新礼的资本故事郭振玺序 老朱是个“狠”角色赵亚利序 汇源典范孙先红序 “品”如其人 朱新礼作者序 “笑傲江湖” 朱新礼第一章 并非神话：一个精彩的中国故事一个貌不惊人的地道的山东汉子，一个弃官从商却开创出中国果汁“蓝海”的传奇人物，仅用短短的十几年时间，成就了大名鼎鼎的汇源品牌，演绎了中国商界的一段传奇。

而令人震惊的汇源“收购门”事件，让朱新礼和汇源成为众人关注和争论的焦点，越来越多的人开始对朱新礼和汇源充满好奇，都很想知道他们背后的精彩故事……震惊：中国果汁界的“收购”事件印象：一位“和蔼”的创业教父奇迹：缔造中国果汁饮料的“第一品牌”革命：颠覆中国传统饮食习惯底气：善于学习，敢于竞争惊叹：震惊世界的“中国制造”第二章 似水年华：贫穷激发的经营“奇才”在那个饱受苦难和贫穷煎熬的年代，自小就深受儒家思想熏陶的朱新礼，却没能成长为一个循规蹈矩的文弱书生。

20世纪80年代的朱新礼已经凭着村里人羡慕的大卡车和他的精明才干，成为一个闻名乡里的“20万元户”了。

然而，从小就不甘寂寞的朱新礼绝不仅仅满足于个人“出人头地”，他要的是造福一方，用他现在的话说就是“证明和体现自己的价值”。

从小就是“孩子王”“第二故乡”“不安分守己”的村主任敢说敢干敢变的总经理“三十而立”的大学生第三章 纵身“下海”：负债千万也敢闯朱新礼毅然辞官下海时，说了一个让县委书记瞠目结舌的请求：“给我一个全县最差的企业干。”

“最差的企业”朱新礼究竟是怀着什么样的心思呢？难道他有妙手回春之术吗？其实，他当时有的只是满腔热情。

“给我一个全县最差的企业干”接手负债罐头厂汇源的诞生一诺万金，重奖之下出勇夫第四章 “第一桶金”：东方不亮西方亮新产品终于诞生，然而国内并没有出路，不得已，朱新礼决定到国际市场上去“逛逛”。

没有钱买机票，没有钱请翻译，朱新礼硬是孤身一人，身背煎饼，踏上了这条前景未卜的“曲线救国”之路……举步维艰用外国人的技术和设备，赚外国人的钱梦圆异国第五章 二次创业：移师京城苦立足汇源移师京城，是朱新礼创业道路上的一个里程碑式地英明决定。

看似一小步，实则是汇源走向全国、奔向世界的一大步。

如此一步，可谓是为汇源打开了一扇通向世界的门。

但是，谁也料想不到，迈向这道门的这一步是怎样的羁绊重重？“迁都”计划扎根顺义“两条腿走路”亮相全国第六章 布局全国：“纵贯南北、横跨东西”无论朱新礼走到哪，他的办公室里总是挂着一幅硕大的全国地图，那上面布满了小红旗、小红五星，那是工厂所在地和销售区域的显示，每每见“朱新礼”俨如一个指挥千军万马的大将军，在地图上勾勾画画，在地图前长久地凝思。

往往这时，他又一个新的战略计划开始形成了。

他要以迅雷不及掩耳之势，当仁不让地迅速占领国内市场……豪情万丈：迈开全国布局的步伐建厂九江：浓浓乡情为报恩三峡情缘：“汇源损失事小，三峡移民事大！”莱芜投产：让工资里带点“果汁味”入主黄冈：冒着“非典”建设投产援助老区抢滩上海：抢占南方市场桥头堡“帝国”版图：“纵贯南北、横跨东西”第七章 “联姻德隆”：牵手又分手朱新礼就算有三头六臂，他雄心勃勃的“大汇源计划”光靠汇源自身的力量还是难以实现的。

于是，汇源与德隆牵手。

两个优势互补的优秀企业合资之初，便迎来了满堂喝彩。

然世事难料……甜蜜的牵手苦涩的分手“战略分歧”背水一战扑朔迷离尘埃落定第八章 “资本宠儿”：汇源的登顶之舞走出德隆的阴影后，汇源重新振作起来。

为了实施“大汇源计划”，解决资金短缺的瓶颈，朱新礼准备再次抛出绣球，寻找新的目标，完成汇源的第二次飞跃。

朝气蓬勃的汇源自然成了许多业界巨头觊觎的对象。

经历了德隆事件后，朱新礼在挑选合作伙伴上更谨慎了。

<<汇源内幕>>

他希望能找到不仅“两情相悦”，更要“志同道合”的“如意郎君”。

心存余悸，谨慎而行联姻统一，有缘无分结缘达能。

与“狼”共舞八年修炼，一朝上市第九章 任重道远：永不言成功的探索者在人们心目中，朱新礼是一个成功者，但他自己从不这样认为。

他告诫自己和他的团队：我们要永不言成功，因为所谓成功是对过去的总结，每个成功只能是一个新起点，你不知道后面的路是平坦，还是布满了坎坷。

正是这种忧患意识，使得朱新礼常常居安思危，不断给自己出题目，不断进行新的攻克和尝试。

不怕折腾：专卖店的故事笑傲江湖：“竞争是我的最大动力”做一家伟大的国际化公司第十章 谁是赢家：惊天收购的背后2008年9月5日，可口可乐宣布将以总代价179.2亿港元收购汇源全部已发行股本

以及汇源全部未行使可换股债券，此消息一出，便引起了轩然大波……“狼”真的来了博弈：老朱缘何要卖“儿”热议：该卖还是不该卖惊天收购留给我们的深思第十一章 品牌之道：健康是本，时尚同行朱新礼年过半百，虽历经磨炼，但他的理念一直都是与时俱进的。

他很早就明白借势造势对品牌宣传的价值。

虽然朱新礼一直非常节俭，但在品牌营销上却一点都不含糊，常常是一掷千金，不惜动用大手笔，犹如“豪赌”，就连营销大鳄们也叹为观止。

永打“健康”牌发挥“明星效应”打造“连心”广告相信品牌的力量媒体盛宴：营销也要赶时尚一牌多品：汇源“总有一款适合你”品质取胜：全方位品质锻造术第十二章 决策与执行：全凭“快”“专”“细”决策能力和执行力，是市场经济时代公司发展命脉中的重要一环。

性情温厚的朱新礼，在处理事务时，却凸显精明果断、雷厉风行的性格特征，他高效、专注、持恒的工作态度已沉淀成汇源的精神风貌。

历经十余年的摸索和实践，朱新礼培育了一套独特的理念和制度，并将其总结为“三快”法则、“四专”铁规。

有规矩始成方圆，这些理念和制度为汇源的快速发展立下了汗马功劳。

“三快”法则：快速反应，快速决策。

快速行动!“四专”铁规：专心、专注、专业才能成为专家效率为上：怎么效率高，就怎么“折腾”细节决定成败：“有的事很小我都管”第十三章 人才战略：把汇源建成果汁行业的“黄埔军校”从踏上创业之路开始，朱新礼就没怕过艰难，也没怕过缺钱，但他就单单怕找不到人才。

朱新礼说：“只要是人才，别说是三顾茅庐，就是八顾也可以。

”如此的胸襟和气量令人感叹。

在谈到汇源成功的因素时，朱新礼最引以为自豪的是拥有一支有着高度凝聚力和执行力的团队。

朱新礼说：“一个人再勤奋，他的能力也是有限的。

我庆幸的是我们有一个好的团队。

他们都和我一样，爱事业，爱岗位，说到做到。

雷厉风行。

”重绩效：一定要让绩效突出的人名利双收重培训：建设一个学习型企业走进汇源门，就是一家人先立其德，后成其才批评的学问：批评是我信得过你!宽容的学问：大门随时为人才敞开着赢在中层：打造执行力团队第十四章 特色文化：责任高于一切责任，是朱新礼创业的起因和拼搏的动因，在荣获“聚人气企业家”的颁奖现场，朱新礼说过一句经典的话：“小的企业可以承担小的责任，大的企业一定要承担大的责任，但是始终要有一份承担责任的心。

”在他的创业过程中，朱新礼就一直强调要把责任感融入企业文化当中去。

营养大众，惠及三农取之于社会。

奉献于社会做“中国制造”的脊梁第十五章 真实朱新礼通过担任《赢在中国》节目评委和可口可乐收购事件，朱新礼出名了，尽管还没有汇源品牌的名气大。

他的出境率高了起来，成了许多媒体追逐的对象，成了许多心怀梦想的创业者崇拜的偶像。

朱新礼是个什么样的人呢?朴实的招牌式笑容后面涵盖了多少鲜为人知的个性呢?让我们走近朱新礼，看看他的真实人生。

朱新礼这个人朱新礼的真心话朱新礼作答普鲁斯特问卷附录朱新礼经典语录朱新礼精彩演讲贵州电视

<<汇源内幕>>

台《论道》辩论汇源“收购事件”

<<汇源内幕>>

章节摘录

第一章 并非神话：一个精彩的中国故事震惊：中国果汁界的“收购”事件朱新礼带领汇源走过了十几个春秋，经历了无数的艰辛，终于使汇源坐稳了果汁大王的第一把交椅，汇源也成为了当之无愧的“中国制造”。

就在人们为汇源得之不易的成功击掌称好，翘首期盼它能给人们带来更大惊喜的时候，却听到一个令人震惊的消息：2008年9月3日，汇源突然向外发布公告称，荷兰银行将代表可口可乐全资附属公司以约179.2亿港元的价格收购汇源果汁集团有限公司股本中的全部已发行股份及全部未行使可换股债券。收购完成后，汇源管理层不变，朱新礼将担任汇源董事会名誉主席，继续参与公司的业务经营。

而汇源果汁品牌持有人为可口可乐公司，后者将利用汇源的销售渠道拓展内地市场，可口可乐有望未来5年成为中国果汁产业的龙头老大。

汇源被可口可乐收购了？

消息不胫而走，人们一片哗然……这本是一次企业收购行为，不曾想消息公布之后，却在社会上引起了一片异议。

出于对民族品牌的保护，很多网友发帖反对这次收购，甚至国内企业联名上书，反对可口可乐收购汇源。

朱新礼，一路好不容易带领汇源走到今天。

而今，他却决定要卖出为之呕心沥血16年且赢利能力尚可的企业，其心里的焦灼可想而知。

收购协议签订的前三天，朱新礼把手机关掉，找了个小山沟把自己关起来，痛苦地抉择着……2008年8月31日晚11点30分，朱新礼终于签署了收购协议。

<<汇源内幕>>

媒体关注与评论

首次深度解汇源及其掌门人朱新礼之谜，讲述荡气回肠的创业历程，揭秘扑朔迷离的收购内幕，解读令人叹服的商业智慧。

中国大中型食品企业所生产的产品占到食品行业的绝大多数，像汇源果汁、六必居这样的好企业，建议大家多去看一看。

——国务院总理温家宝在全国质量工作会议上的讲话我们回去之后，会对美国的消费者讲一个非常精彩的中国故事。

——美国食品与药品管理局（FDA）局长 埃森巴赫老朱看上去温和憨厚，他的商业风格却有凌厉狠准的一面，《汇源内幕》一书对老朱和汇源的商业智慧进行了充分的挖掘，我相信对读者很有启迪。

——央视经济频道总监 郭振玺看到这样一本写汇源的书，我觉得非常值得推广，这本书将汇源的发展历程和管理经验很好地呈现给了大家，其中很多经验值得大家去好好探究，不仅仅是饮料企业，对于所有的本土制造企业都应该有值得学习的地方。

——中国饮料工业协会副理事长兼秘书长 赵亚利

<<汇源内幕>>

编辑推荐

《汇源内幕》由柳传志、郭振玺、孙先红、赵亚利联袂推荐。
讲述荡气回肠的创业历程揭秘扑朔迷离的收购内幕解读令人叹服的商业智慧

<<汇源内幕>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>