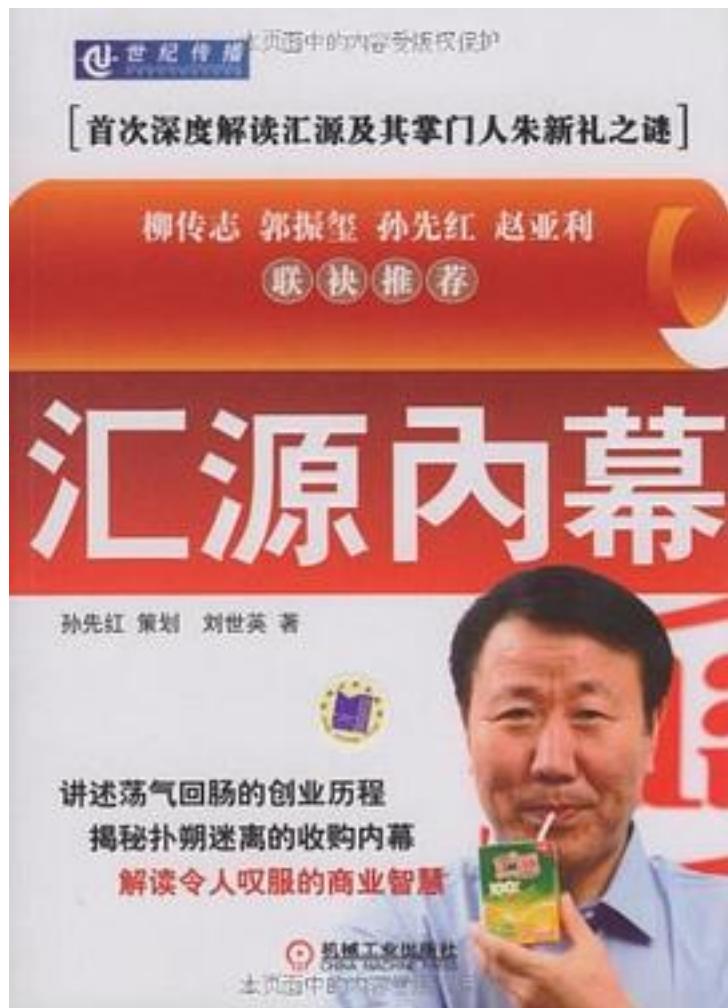


# 汇源内幕



[汇源内幕\\_下载链接1](#)

著者:刘世英

出版者:机械工业出版社

出版时间:2009-1

装帧:

isbn:9787111260080

《汇源内幕》主要内容：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。

作者介绍：

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。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。他的出镜率高了起来，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

贵州电视台《论道》辩论汇源“收购事件”

· · · · · (收起)

## 标签

企业

销售

经济

管理

成长~

快乐由我SMJ

市场营销

商业技能

## 评论

汇源果汁是香精勾兑的,真没想到!一滴果汁成分都没有!缅怀卢永军!朱新礼,该下十八层地狱!

---

穷则独善其身，大则兼济天下

---

软文的境界，不能说好也不能说坏，对于培训员工的企业文化来说，这是本好书，但是如果宣传的过于神话过于虚无，就显得虚假！伟大的企业不会回避问题，不会一味的给自己戴高帽子，这不是一本客观的书，而是一本教化的书！

稍微有点意思，不过看上去道听途说的多。对创业者过分神化了。

好不容易才看到此书~~

快毕业了，今天专门用半天时间把自己以前读过的一些书整理一下，算是对自己大学的一个小小总结。大一读过的书早忘名字了，所以只能整理大二下半学期以来能记起的一些比较好的书名，这些书陪我走过了过去的一年半时间，也是它们让我一点点从几年前的失败阴影中走了出来。时光荏苒，如今，自己即将走出学校，不过这些书带给我的阳光和感动却是一生的，谢谢这些书的陪伴，以后的人生路，我将义无反顾，勇往直前。

[汇源内幕 下载链接1](#)

书评

[汇源内幕 下载链接1](#)