

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

一诺千金，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。他的出镜率高的起来，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](#)