

<<朱新礼如是说>>

图书基本信息

书名：<<朱新礼如是说>>

13位ISBN编号：9787802512368

10位ISBN编号：7802512360

出版时间：2010-1

出版时间：金城出版社

作者：刘茵

页数：247

字数：210000

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>

<<朱新礼如是说>>

前言

对大多数人而言，2008年的冬天似乎比以往来得更早一些，也更猛烈一些。冷，成了这个冬天最突出、最强烈的感受，乃至构成了这个冬天的基调。——冷的感受不仅仅源自于天气，更多的恐怕还是对于现实和未来的茫然、困顿，甚或无助。当金融危机从美国蔓延全球，大洋彼岸的中国也无法独善其身。“冬天”来了，带着寒意扑面而来，地域不分南北东西，企业无论老幼强弱，彻骨的寒意感同身受。

而冬日的寒冷倒是让久坐“火山口”的朱新礼和他的汇源似乎要“舒服”了一些。自去年9月可口可乐宣布收购汇源以来，来自舆论和行业的骂声和讨伐声就一直未曾中断过，甚至有人直言朱是出卖民族品牌的“卖国贼”，声言上书陈请商务部保护民营企业和民族品牌，对并购不予审批通过。

随后，学界也加入了进来。支持者认为，这是企业正常的市场行为，事件无关者无需置言；并认为饮料行业是充分竞争行业，不会危及国家经济安全。反对者则提出，此案必遭反垄断调查，并购结果会使汇源的品牌价值大大缩水，因为可口可乐会遭到中国消费者的集体抵制和罢饮。一时之间，风生水起，把朱新礼和汇源推上了风口浪尖，他的一举一动、一言一行都被一一放大、呈现在人们面前。

<<朱新礼如是说>>

内容概要

1992年，朱新礼在山东沂蒙山区的沂源县创建汇源果汁厂，后迁址北京，汇源果汁目前已经发展成主营果、蔬汁及果、蔬汁饮料的大型现代化企业集团。

2008年9月3日，可口可乐公司与汇源果汁在港联合公告，可口可乐拟以约24亿美元收购汇源果汁所有已公开发行的股份。

这一业界最强并购的消息一出，就在社会上引起了强烈轰动（尽管收购案未获审批）。

本书忠实记录并深入剖析了朱新礼从一个县经贸委副主任成长为果汁行业（甚至中国当代）顶级企业家的艰辛过程，从创业精神、经营理念、资本运作、商战智慧、品牌推广、营销攻略、人才使用、质量控制、渠道建设、企业家精神等各个方面进行深入剖析，为读者提供了一场关于中国企业家智慧的饕餮盛宴。

<<朱新礼如是说>>

书籍目录

第1章 从不可能开始——朱新礼论创业精神 从官场到市场 甜蜜的“惩罚” 没有什么不可能痛并快乐着第2章 17年专注一件事——朱新礼论经营理念 营养中国 果汁专家 企业. 产业 汇源成功定律第3章 我还是个“小学生”——朱新礼论资本运作 资本下的蛋 牵手德隆 后怕的“对赌” 暗战 “婚变” 汇源的国外姻亲第4章 没有对手会感到孤单——朱新礼论同业竞争 剩者为王 汇源看招 群雄逐鹿第5章 再不推出副品牌就傻了——朱新礼论品牌建设 习惯的培养 为什么是汇源 愈细愈美丽 主副品牌 延伸阅读：品牌策略第6章 营销就像一架机器，每个部件都很重要——朱新礼论营销攻略 渐进式营销 一张有效的网 传播汇源 “阿喀琉斯之踵”第7章 吸纳人才关键是看你怎么掌握——朱新礼论人才选拔与任用 人才的价值 “汇”聚英才……第8章 无管理的管理是管理的最高境界——朱新礼论公司内部管理第9章 先做人，后做事——朱新礼论企业家精神第10章 在任何市场质量都是关键——朱新礼论质量控制第11章 专营公司“老板化”——朱新礼论渠道建设第12章 做领导一定要胆大心细——朱新礼论领导力第13章 首先要讲社会责任——朱新礼论企业的社会责任第14章 选择最好的时机、价值最好的时候嫁出去——朱新礼论“可乐门”第15章 可口之后，如何汇源——朱新礼论未来之路附录一：汇源辉煌17年附录二：朱新礼个人档案后记参考文献

<<朱新礼如是说>>

章节摘录

1992年之前，朱新礼的舞台只有一个村那么大。

在他出生的那个沂蒙山区四县交界处的普通农村，全村800户人家、3000口人，人均土地只有半亩，几十年靠着政府救济。

上个世纪80年代初，改革大潮席卷中国农村，三十出头的朱新礼被村民们推选为致富带头人。

他没有像别的村干部那样带领着大伙种玉米、种小麦，而是带领乡亲们把全部的土地种上了葡萄。

几辈人都是种庄稼的村民们不理解他的做法，担心、害怕、埋怨。

顶着巨大压力，朱新礼借钱买回了葡萄苗，请了技术员，还曾经一个月内。

八次亲自驾驶大客车带着乡亲们去平度大泽山参观学习种植葡萄的经验和技术。

一亩地玉米收入一二百元，一亩地的葡萄却能赚回5000~己，朱新礼看准的就是这一点。

就这样，一个承包三四亩地的农民轻易成为了万元户——这可是当地第一个万元户.让其他村子羡慕不已。

初战告捷的朱村长还在村里先后办起了27个村办企业，将大部分剩余劳力转移过去。

6年后，这个沂蒙山区贫穷的村庄，出现了400多个万元户。

朱新礼也荣获了省级劳模、优秀共产党员等各项殊荣。

而朱村长也因为提倡种葡萄得到了全国劳模荣誉。

这一个在今天看来无可厚非的荣誉在当时的环境却给朱新礼带来了麻烦。

有人一口气把他告到了山东省政府，理由是：农民以粮为天，朱新礼不务正业.让农民把地都种成葡萄了！

种葡萄带来的荣誉又是因为种葡萄被弄去了，朱新礼为此还付出了更大代价，他的名字被从人大代表的名单中划掉。

朱新礼对此却不以为然，“那是虚的，农民的收入才是实的。

”而更为有意思的是。

朱新礼15年后回家乡时看到了一份县里的红头文件。

号召要大力发展葡萄。

1998年的葡萄价格是1斤4毛多，比起1983年来已经不是“值钱”的水果。

<<朱新礼如是说>>

后记

这本小册子，终于算是要完工了。

对于我来说，规规矩矩地写新闻宣传稿，本本分分地做党报记者该做的事，似乎并不困难。甚至于时间一长，会愈发地游刃有余起来。

这是我的工作，我聊以生活生存的工作。

然而除了一开始些许的新鲜感与小小的虚荣心，似乎就再也没有了更多的快乐——或许说成就感。曾记否，恰同学年少之际，指点江山，激扬文字，这也是我的人生一大梦想。

而今，当梦想照进现实生活，理想变成日常工作，不仅会褪色，更会无聊乏味——人之“贱”者，莫过于斯，多说无益，少谈也罢。

兴趣多为自发的，亦是培养的，与成就感互为促进。

“发自肺腑”地说，对于经济、对于企业、对于企业家们的关注也是拜工作所赐，而初衷只是为了不至于使自己写的东西看起来过于浅薄，拿不出手。

没想到，十年八年下来，竟也有所小成，现在居然也敢于比划比划十万八万字的“大部头”来。

炒房炒成房东，炒股炒成股东，泡妞泡成老公，典型的“几大傻”。

我写点东西纯属“玩票”性质，没曾想也敢出小册子，恐怕也足以算得上迈进“几大傻”行列了。

希望大家不会被我的浅陋寡知“雷”倒。

感谢我身边的友人、亲人、爱人，不辞劳苦搜集整理了大量资料和数据，省却了我不少的体力和脑力。

感谢所有人我认识的和认识我的人，正是你们的鼓励和“讽刺”，更增添了我写好的动力。

我在写作过程中，查询、参考了大量的相关文献及资料，从中吸收和借鉴了许多非常有价值的资料和观点，在此一并表示深深的谢忱。

<<朱新礼如是说>>

编辑推荐

《朱新礼如是说》：汇源果汁的倔强生存智慧。

解读商业领袖人生妙语探究创业经营成功捷径1992，沂蒙创业，辞官下海十七年炼成中国果蔬汁行业带头大哥；2008，可口并购，朱新礼和汇源被推向风口浪尖，他低调应对；2009，重装上阵，亮剑大中国，大农业，大果园，大品牌的中国梦，超越一个企业家的素求和境界。

朱新礼经典语录：眼光要看得更远一些，胸怀更大一些，把财富看得更淡一些，可能你的财富拥有会更多一些。

创业者应该是充满激情，自信，对生活乐观的人，这样的人才能适合创业。

李嘉诚曾对我说，中国遍地是黄金！

机会太多了，关键就看你有没有眼光，敢不敢行动。

只有企业真正为员工着想，员工才会真正为企业出力。

个体的力量太单薄，需要团结，需要合力。

没有团队的合作，个别英雄是难以成功的。

作为一个管理人员，一定要善于把游戏中的一些规则和乐趣引入到管理工作中去，让团队中每一个人都对工作产生兴趣，对事业充满激情。

我用人的原则就是给员工提供一个公平竞争、展示才能的舞台，让大家“八仙过海，各显神通”，不唯学历，不唯资历，注重业绩，能者上，平者让，庸者下。

<<朱新礼如是说>>

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>